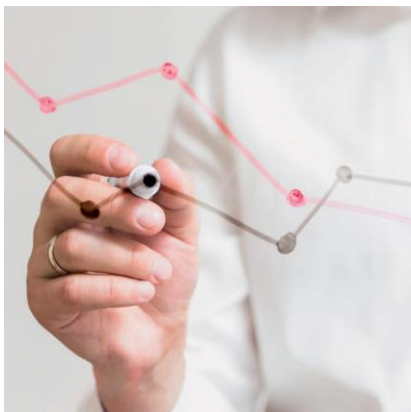




PROGRAMA INTERNACIONAL DE GESTIÓN COMERCIAL AVANZADA

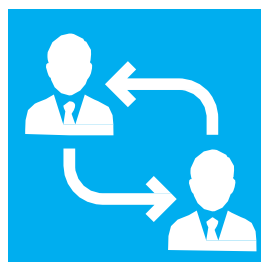
Advanced Sales Management Program

2021



Programa Internacional de Gestión Comercial Avanzada

20



21

FIAB, con apoyo del MAPA y con el ánimo de apoyar a la Industria de Alimentación y Bebidas española en el impacto negativo que supone el COVID-19 junto con la imposibilidad de poder viajar para las empresas organiza el **Programa Internacional de Gestión Comercial Avanzada en su edición online**, con el objetivo de mejorar y actualizar la gestión comercial de las empresas de alimentación y bebidas en su negocio internacional durante la crisis sanitaria COVID-19. De 6 jornadas de duración, está dirigido a empresarios y directores generales involucrados en las ventas internacionales, a directores internacionales, y a jefes y comerciales de exportación.

El desarrollo de las ventas internacionales es desde hace años la estrategia que más impacto tiene en el crecimiento de las empresas españolas de alimentación y bebidas. Sin embargo, lo que diferencia a las empresas que consiguen sus objetivos de las que no, no sólo es la dotación de recursos a su negocio internacional, sino también la capacitación del equipo comercial: las personas.

Por ello FIAB presenta esta nueva edición del **Programa Internacional de Gestión Comercial Avanzada en formato online** para empresas de Alimentación y Bebidas, con una metodología muy práctica, y orientada a la acción y a la toma de decisiones comerciales. Está recomendado para los equipos internacionales que quieran actualizar y reforzar sus conocimientos y habilidades para alcanzar niveles de rendimiento superiores en la gestión comercial, tanto en el canal de la distribución moderna internacional como en el canal de distribuidores-importadores, y en versión online dadas las restricciones para poder viajar en base al Protocolo y recomendaciones de seguridad de las CCAA para combatir la crisis sanitaria COVID-19.

El **Programa Internacional de Gestión Comercial Avanzada** además profundiza específicamente en las habilidades de negociación, la cual es una competencia profesional clave para la ejecución comercial.

Mediante este programa, FIAB facilita a las empresas una solución a las necesidades de formación del departamento comercial internacional, en muchos casos desatendidas. Su contenido ha sido definido en colaboración con profesionales de gran experiencia comercial en empresas de alimentación, consultoría comercial y formación comercial.

Estructura del programa

El programa está estructurado para que el participante realice un recorrido de aprendizaje en las habilidades fundamentales de gestión comercial con foco en el canal de distribución moderna internacional, ya sea gestionado directamente o a través de importadores-distribuidores, con especial atención a las habilidades de negociación comercial.

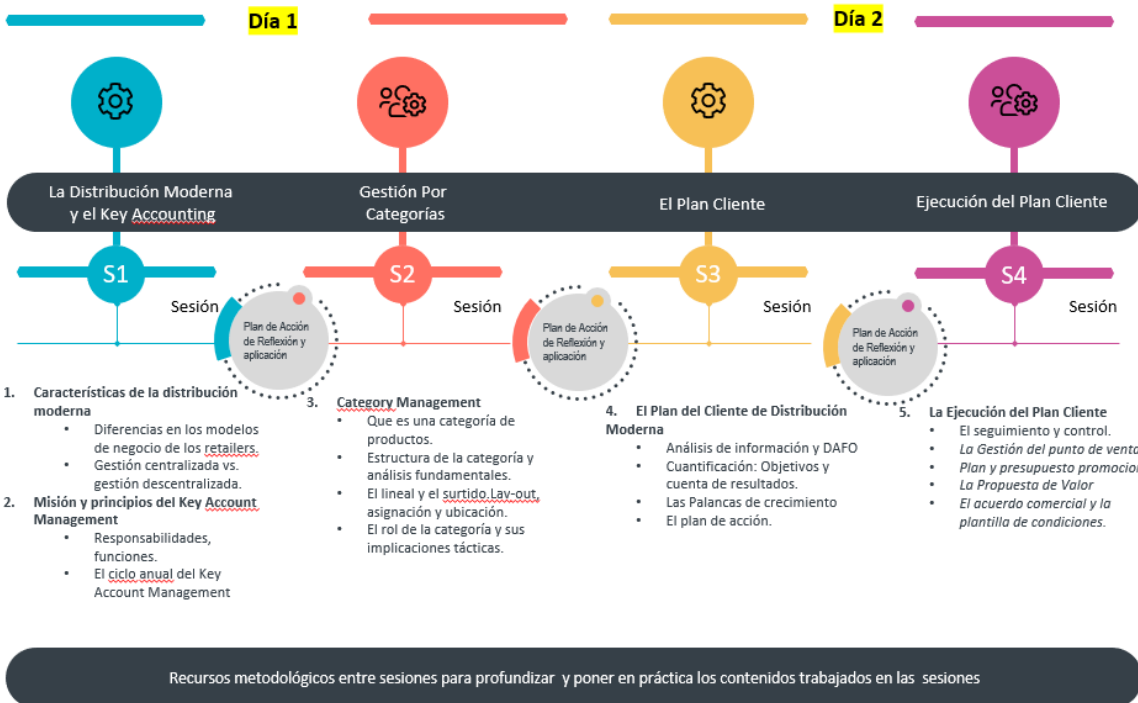


Contenido del programa

El programa completo se compone de tres módulos complementarios entre sí:

Módulo 1. Key Account Management. Cómo gestionar los clientes de distribución moderna

Un Programa de aprendizaje estructurado en 4 sesiones on line de 2,5 horas con planes de acción entre sesiones



Modalidad
4 sesiones virtuales

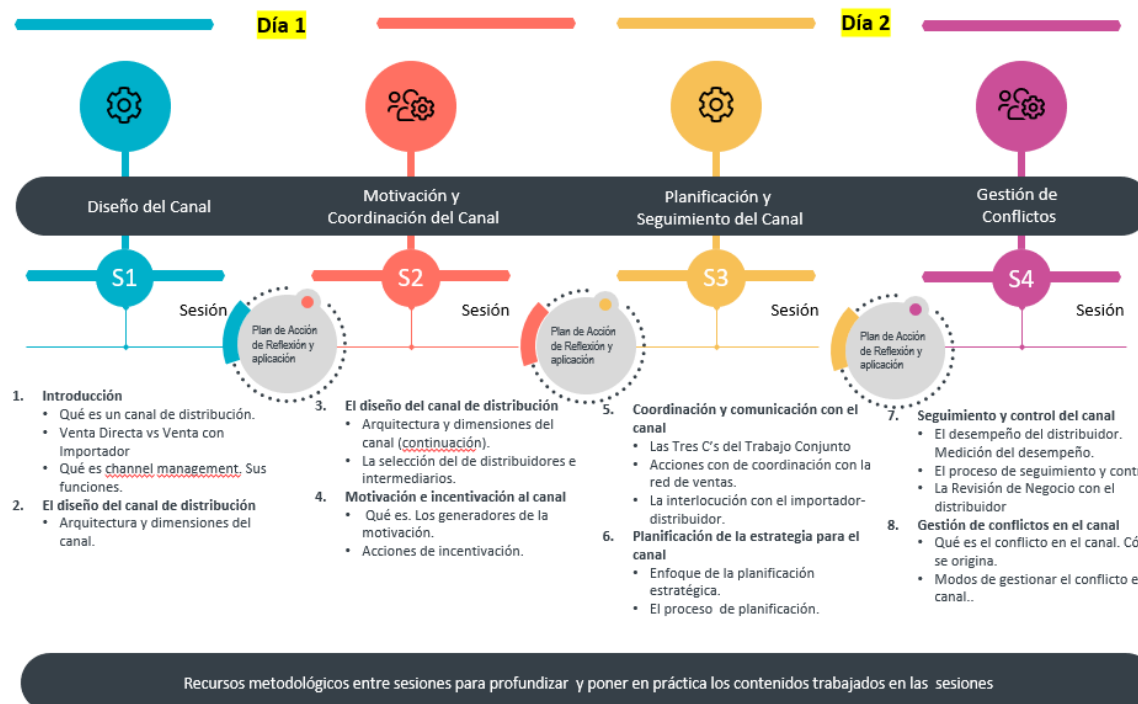
Metodologías
Formación virtual síncrona interactiva con Speech de ponente y actividades de reflexión para dinamización: grupos de trabajo, encuestas, ejercicios,.....
Realización de Role plays para asegurar la implantación de conceptos y practicar.

Duración
Sesiones virtuales 2h y 30 min de duración

Medición del impacto
Satisfacción (cuestionario) y aplicación

Módulo 2. Channel Management. Cómo gestionar el canal a través del importador.

Un Programa de aprendizaje estructurado en 4 sesiones on line de 2,5 horas con planes de acción entre sesiones



Modalidad
4 sesiones virtuales

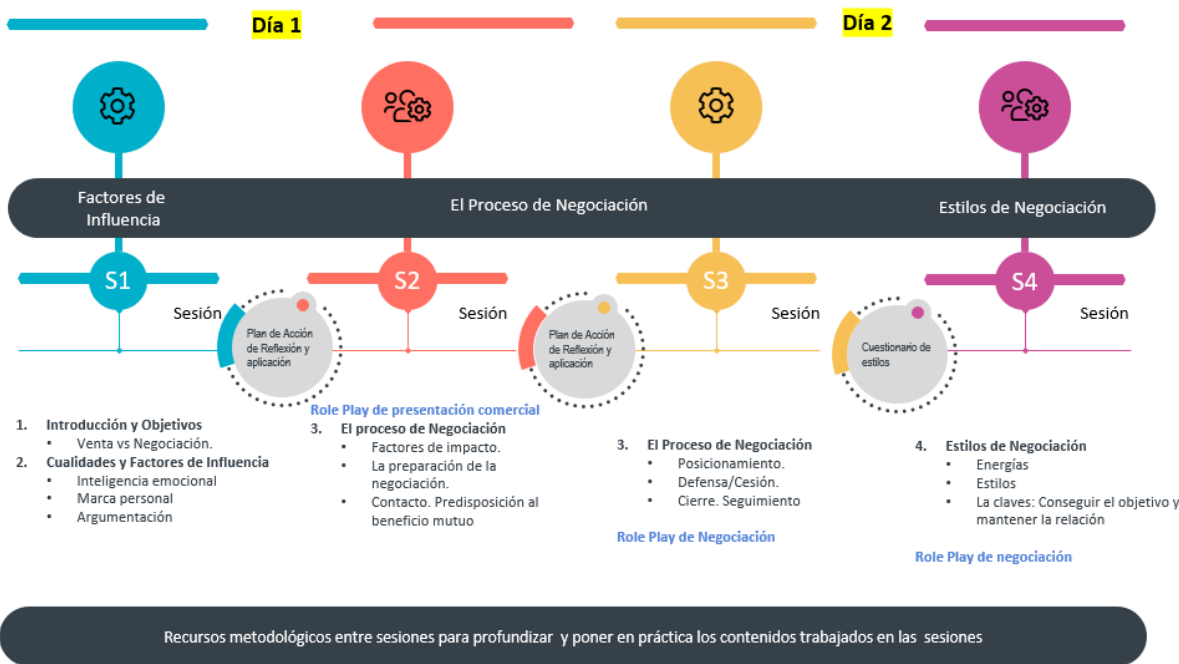
Metodologías
Formación virtual síncrona interactiva con Speech de ponente y actividades de reflexión para dinamización: grupos de trabajo, encuestas, ejercicios,.....
Realización de Role plays para asegurar la implantación de conceptos y practicar.

Duración
Sesiones virtuales 2h y 30 min de duración

Medición del impacto
Satisfacción (cuestionario) y aplicación

Módulo 3. Negociación y argumentación Comercial

Un Programa de aprendizaje estructurado en 4 sesiones on line de 2,5 horas con planes de acción entre sesiones



	Modalidad 4 sesiones virtuales
	Metodologías Formación virtual síncrona interactiva con Speech de ponente y actividades de reflexión para dinamización: grupos de trabajo, encuestas, ejercicios,..... Realización de Role plays para asegurar la implantación de conceptos y practicar.
	Duración Sesiones virtuales 2h y 30 min de duración
	Medición del impacto Satisfacción (cuestionario) y aplicación

Método de formación online

Los cursos se imparten de manera práctica y deductiva, completando los conceptos explicados con ejemplos reales. Se realizarán ejercicios, casos prácticos y roles plays, y a cada participante se le entregará el material necesario para el seguimiento y aprovechamiento de cada módulo. Las clases tendrán un formato online de seminario participativo en el que el alumno deberá intervenir y dar sus opiniones en relación al tema expuesto. Para asegurar una dinámica formativa adecuada, en cada curso se ha definido un máximo de 15 participantes por curso.

En esta edición online se utilizarán herramientas como:

- Mural <https://www.mural.co/>, que permite un espacio de trabajo digital para la colaboración visual, donde los participantes pueden trabajar conjuntamente en la realización de tareas.
- Kahoot, herramienta que permite la creación online de cuestionarios de evaluación y gracias a la cual el profesor crea concursos en la plataforma para aprender o reforzar el aprendizaje. <https://kahoot.it/>
- Survey Monkey, aplicación que permite la creación de encuestas de satisfacción y de investigación de mercados para facilitar el aprendizaje y la interacción entre los participantes del curso. <https://es.surveymonkey.com/>
- Klaxxon <https://klaxoon.com/about> conjunto de herramientas de uso en sesiones virtuales que permite votación en streaming, brainstorming, etc...

Los profesores

Diego J Ruiz. Su especialidad son las ventas en el canal de distribución moderna internacional, con mucha experiencia en ejecución y definición de estrategias comerciales. Fue Senior Key Account Manager en Campofrío Food Group y Director de Ventas de Exportación en Campofrío y en Grupo Leche Pascual. Actualmente reside en Polonia y es fundador y director general de Foodmakers Sp. z o.o., una empresa polaca de comida preparada. Anteriormente, fue consejero delegado del grupo de alimentación polaco Pamapol SA. Licenciado en Ciencias Empresariales por la Universidad Autónoma de Madrid y Máster en Dirección de Empresas por el ESIC.

Diego impartirá los módulos de Key Account Management y Channel Management. Puedes contactar con él en LinkedIn.

Alejandro Gutiérrez. Es consultor de estrategia comercial, de una trayectoria larga en el sector de alimentación FMCG español. Posee una dilatada experiencia en definición e implantación de estrategias comerciales y formación de equipos comerciales en empresas de alimentación FMCG españolas. Es fundador y director de Quattro C Analysis Consulting, y además ha desarrollado su carrera profesional en ACNielsen, IRI y Overlap. Licenciado en Ciencias Empresariales por la Universidad de San Pablo CEU.

Alejandro impartirá el módulo de Negociación y Argumentación Comercial. Puedes contactar con él en LinkedIn.

En ediciones anteriores han participado directores y responsables de Exportación de las empresas de los siguientes sectores:

Sector Cárnico: Campofrío Food Group, Palacios Alimentación, COVAP, NICO Jamones, Ibéricos Torreón

Sector Lácteo: Nestlé, CAPSA, Entrepinares, Quorum Mediterranean Selection, Iparlat, Leche Río

Sector Aceites y Aceitunas: Acesur, Sovena España, Agrosevilla, Casas de Hualdo

Sector del Dulce: Delaviuda, Valor, Haribo España, Almendra y Miel (Turrón 1880), Lacasa, Inés Rosales, Ibercacao, Natra, Vidal.

Sector Bebidas: Hijos de José Bassols, Damm, D.O.P

Sector Conservas de pescado: Calvo

Sector Helados y postres: Helados Estiú

Sector Especias y condimentos: Carmencita

Empresas participantes en ediciones anteriores

Condiciones de inscripción y precios

Las fechas han sido definidas teniendo en cuenta el Calendario de Actividades de Promoción Internacional 2021 elaborado por ICEX-MAPA-FIAB.

1 ^{er} módulo	24 y 25 de Mayo
2 nd módulo	14 y 15 de Junio
3 ^{er} módulo	28 y 29 de Junio
Precios por módulo	<ul style="list-style-type: none">780 € + 21% IVA- Empresas FIAB880 € + 21% IVA- Empresas NO FIAB
Precio curso completo	<ul style="list-style-type: none">2.035 € + 21% IVA- Empresas FIAB2.435 € + 21% IVA- Empresas NO FIAB

Para inscribirse en el curso, por favor rellene la ficha de inscripción on-line [aquí](#).

Inscripción

Para completar el proceso de inscripción es necesario realizar el ingreso en la siguiente número de cuenta antes del **día 18 de mayo de 2021**:

IBAN: ES40 0081 0108 5800 0121 8325 del BANCO SABADELL (cliente: FIAB EXTERIOR S.L.), con la referencia "Nombre empresa + Curso Gestión Comercial Avanzada 2021" y enviar el comprobante de pago a: b.fernandez@fiab.es

Para cualquier duda o consulta póngase en contacto con Borja Fernández b.fernandez@fiab.es, 91 411 72 94 Ext.42

Descuentos

- En caso de que se realice la inscripción de dos o más participantes de una misma empresa al programa completo (los 3 módulos) se aplicará un descuento del 15% para el segundo participante y sucesivos.
- A partir de la inscripción de dos o más participantes de una misma empresa a un mismo módulo, el descuento será del 10% para el segundo y sucesivos.
- Aquellas empresas que hayan participado en ediciones anteriores del programa, obtendrán un 5% de descuento para cada uno de los nuevos participantes.
- Estos descuentos son acumulables

Formato de impartición del programa y horarios

Los cursos tendrán lugar en formato online a través de la plataforma Zoom. El horario de cada jornada será de las 10:00h a las 12:30h y de las 15:30h a las 18h. Cabe recordar que será necesario un trabajo personal por parte de cada participante, entre sesión de mañana y tarde, de 30 min approx.