

FLASH TRAINING. FITXA TÈCNICA.

TR.011. CURS D'ENGINYER COMERCIAL.

La capacitació professional per al desenvolupament de la feina més sol·licitada al mercat laboral.

OBJECTIU DEL CURS.

A l'*Informe InfoJobs ESADE 2014 · Estat del mercat laboral a Espanya*, s'indica que la feina de Comercial i Vendes és la primera categoria professional en volum de vacants al 2014, amb un nombre de persones candidates de 485.103, la qual cosa va suposar un 37,00% del total. Aquest valor i l'augment respecte l'any anterior, estableix que les empreses continuen apostant per la força de vendes per tal de remuntar la crisi. A més, la gran majoria de les companyies de qualsevol disciplina i especialitat, venen tècnica i tecnologia, per la qual cosa necessiten d'un enginyer per acompanyar l'acció tècnica i comercial relacionada amb els projectes, productes o serveis.

Per tant, el veritable objectiu personal que hem d'assolir, com a tècnics i com a enginyers, en el marc de la nostra carrera professional, és el de trobar noves oportunitats laborals, a partir d'ampliar la nostra capacitat i les nostres habilitats com a enginyers. Som tècnics i aquest gran valor ja el tenim interioritzat i estructurat en el nostre "ésser". Aquest curs permetrà conèixer com hem de gestionar aquesta expertesa per tal de transformar-la en els objectius de l'àrea comercial d'una empresa. En primer lloc, es definiran les funcions que ha de desenvolupar un Enginyer Comercial en el marc d'una companyia, per tal de vendre els projectes, productes o serveis. A partir d'aquesta base es transmetrà com hem d'interpretar les necessitats dels nostres clients per aconseguir preparar una oferta, entregar-la, fer el seguiment d'aquesta i assolir, després de la negociació, l'adjudicació d'allò que venem.

I com s'aconsegueix l'èxit de tot plegat? Mitjançant la transmissió de les habilitats personals fonamentals, les tècniques de venda essencials i més actuals, l'entesa de tot el procés comercial, sabent interpretar els beneficis dels projectes, productes o dels serveis i sincronitzar així amb els nostres clients.

El professor del curs, com a enginyer, va viure la crisi del 1993, i això el va encaminar a prendre nous reptes professionals, més enllà del món tècnic, però dintre del món tècnic. Després d'una planificació estratègica personal, seguint aquesta filosofia proactiva, amb un treball de *networking* i amb una formació adequada va assolir feina com a Enginyer Comercial, que va ser la base per assolir la Direcció Comercial, la Direcció Regional i més endavant la Direcció General a diverses empreses.

A través d'aquest curs i mitjançant la teoria, la pràctica i el brainstorming es fa la transmissió del coneixement fonamental, perquè els assistents aconseguixin la capacitat com a ENGINYERS COMERCIALS, la categoria professional del present i del futur.

La principal fita del curs, per tant, és la d'aconseguir ser professionals de la venda tècnica, per tancar amb èxit les negociacions comercials i aconseguir l'adjudicació de les ofertes que gestionem, dins del marc de l'àrea comercial, de totes aquelles empreses que necessitin d'enginyers comercials, d'acord amb les seves especialitats i disciplines. Les empreses on hi ha la necessitat de tenir un ENGINYER COMERCIAL desde la perspectiva de venda de projectes, productes o serveis són: les enginyeries, les arquitectures, les constructores, les instal·ladors, les empreses fabricants o indústries (de qualsevol sector: construcció, electricitat, climatització, alimentació, químic, energia, disseny, automoció, etc.) i els magatzems o distribuïdors d'aquests productes. També hi ha la necessitat d'un curs d'aquestes característiques per aquelles empreses de serveis o consultoria tècnica que vulguin saber com vendre el seu producte.

Es complementa l'acció formativa amb la reproducció de l'audiovisual anglès *Qui va assassinar la venda?*, de l'entitat LONGMAN TRAINING, experta en creació de pel·lícules per a cursos empresarials. Està doblada al castellà i es disposa dels drets de reproducció. La visualització d'aquesta pel·lícula permet extreure el màxim profit al curs, ja que el que succeeix, convida a reflexionar sobre l'acció de la venda en tota la seva extensió i de la importància de tot l'equip humà de l'empresa i de les àrees que la formen. També es desenvoluparan accions pràctiques i posades en escena a través del *role playing* per ensenyar els punts positius fonamentals i els errors a evitar en les accions negociadores.

L'objectiu final és clar. Saber quins són els valors clau de l'Enginyer Comercial per tancar amb èxit el procés comercial i aconseguir l'operació final més important: VENDRE!

DURADA DEL CURS.

El curs ofert té una durada de 16 hores repartides en 2 jornades de 8 hores. Una altra fórmula seria 4 jornades de 4 hores.

DATES DE REALITZACIÓ DEL CURS.

A definir, segons el nombre de jornades.

ASSISTENTS.

Els assistents seran tots aquells enginyers o tècnics que volen ser Enginyers Comercials i tenen la necessitat d'adquirir els coneixements sobre les funcions d'aquest lloc de treball. El curs aprofundeix sobre les tècniques de venda essencials, que són la base per assolir els objectius comercials tant de l'àmbit dels projectes, dels serveis com del productes, tant per a una petita empresa com per a una gran empresa. A més, el curs transmet el coneixement necessari per tenir una visió global del procés comercial i així poder ser capaços de conduir i controlar l'acció de la venda.

També s'adreça a totes aquelles persones que formen part de l'estructura d'una empresa (gerents, administració, comercials, etc.) i que vulguin conèixer o ampliar el coneixement de l'àmbit de la gestió de la negociació comercial o de la venda.

PROGRAMA DEL CURS.

1. LA FUNCIO COMERCIAL.

- 1.1. L'EMPRESA.
- 1.2. VENDRE! DEFINICIO
- 1.3. EL PLA DE MÀRQUETING.
- 1.4. EL CLIENT.

2. L'ENGINYER COMERCIAL.

- 2.1. PERFIL PROFESSIONAL.
- 2.2. FUNCIONS PRÒPIES DEL LLOC DE TREBALL.

3. COMPETÈNCIES BÀSIQUES.

- 3.1. QUÈ VENC? CONEIXEMENTS TÈCNICS.
- 3.2. CAPACITATS PERSONALS.
 - 3.2.1. HABILITAT SOCIAL.
 - 3.2.2. GESTOR DEL TEMPS.
 - 3.2.3. COMUNICADOR
 - 3.2.4. NEGOCIADOR.

4. ANÀLISI DEL MERCAT CLIENT.

- 4.1. CARACTERÍSTIQUES.
- 4.2. SEGMENTACIÓ.
- 4.3. TIPOLOGIES DE CLIENT.
- 4.4. EL CLIENT OBJECTIU.

5. ANÀLISI DEL PRODUCTE.

- 5.1. CONCEPTE.
- 5.2. MÈTODE D'ANÀLISI DEL PRODUCTE.
- 5.3. EL MEU DOSSIER.
- 5.4. ELS PRODUCTES DELS ALTRES: LA COMPETÈNCIA.

6. PROCÉS DE VENDA.

- 6.1. LA PROSPECCIÓ.
- 6.2. LA PREVENDA I COMUNICACIÓ TELEFÒNICA.
- 6.3. LA PRESENTACIÓ.
- 6.4. DETECCIÓ DE NECESSITATS.
- 6.5. ARGUMENTS.
- 6.6. OBJECCIONS I REBATIMENTS.
- 6.7. EL PREU.
- 6.8. TANCAMENT DE LA VENDA.
- 6.9. SEGUIMENT I FIDELITZACIÓ.

7. CONTROL DE LES VENDES.

- 7.1. CONTROL EMPRESARIAL.
- 7.2. CONTROL PERSONAL.

8. CASOS PRÀCTICS. REPRODUCCIÓ D'UN AUDIOVISUAL.

9. POSADA EN ESCENA: EL *ROLE PLAYING*.

PROFESSOR PONENT DEL CURS.

Ricard Nogués i Parra (1966).

Enginyer Tècnic Industrial (Col.núm. 11.540) · MBA.

Postgrau en Direcció de la Producció. Postgrau en Gestió de Compres.

Postgrau en Gestió de Riscos i Emergències.

Vint anys dedicats al sector de projectes, obres i manteniments. Va començar de Cap d'Obra. Més endavant va assumir diversos llocs de responsabilitat tant tècnics com de gestió executiva en diferents companyies (Cap d'Oficina Tècnica, Cap de Compres, Cap d'Estudis i Projectes, Director Comercial i Director Regional), fins assolir la Direcció General d'una empresa de contractació d'obres i manteniment.

Actualment, és Soci Director d'**ORGANIZE Enginyers Consultors** (www.organize.es), des de la qual dóna suport i assessorament en l'àmbit de l'organització d'empreses (auditories comercials, producció i compres). També ofereix formació bé "*in company*", a la seu d'empreses, entitats públiques o privades, o bé als col·legis professionals.

Ha estat professor en cursos de gestió per a la Universitat d'Extremadura a través del Col·legi d'Arquitectes Tècnics de Càceres i Badajoz. També és professor col·laborador de l'EPSI-UAB. (Escola de Prevenció i Seguretat Integrada, de la Univesitat Autònoma de Barcelona a Bellaterra).

Les empreses on ha desenvolupat la seva professió han estat: ACSA, ISOLUX, EMTE, CARANDINI, ELECNOR, CRESPO Y BLASCO (Grup Suez), MASTER de Ingeniería y Arquitectura, entre d'altres.

Els projectes, obres i manteniments més representatius que han dut a terme les empreses on ha treballat durant la seva gestió han estat: INEFC a Barcelona, Edifici Torre Tarragona-161, Fàbrica de Zumos Pago, Biblioteca Pompeu Fabra-Mataró, Edificis Zona Franca (Seu Consorci i Seu Abertis), Heron City-Barcelona, World Trade Center-Cornellà de Llobregat, actuacions a diverses facultats de la UAB (Universitat Autònoma de Barcelona) y UPF (Universitat Pompeu Fabra), desenvolupament de les noves facultats per a la URV (Universitat Rovira i Virgili), Hotel Ibis, Hotel Axel, Hotel Hilton-Diagonal Mar, Torre Gas Natural, Hospital de Salt, Hospital d'Igualada i Hospital Quirón de Barcelona.