

TRAINING. FICHA TÉCNICA.

TR.001.CURSO DE INGENIERO COMERCIAL.

La capacitación profesional para el desarrollo del puesto de trabajo más solicitado en el mercado laboral.

OBJETIVO DEL CURSO.

El Informe *InfoJobs ESADE 2014 · Estado del mercado laboral en España*, indica que el trabajo de Comercial y Ventas es la primera categoría profesional en volumen de vacantes en 2014, con un número de personas candidatas de 485.103, lo que supuso un 37,00% del total. Este valor y el aumento respecto al año anterior, establece que las empresas siguen apostando por la fuerza de ventas para remontar la crisis. Además, la gran mayoría de las compañías de cualquier disciplina y especialidad, venden técnica y tecnología, por lo que necesitan de un ingeniero para acompañar la acción técnica y comercial relacionada con los proyectos, productos o servicios.

Por lo tanto, el verdadero objetivo personal que debemos alcanzar, como técnicos y como ingenieros, en el marco de nuestra carrera profesional, es el de encontrar nuevas oportunidades laborales, a partir de ampliar nuestra capacidad y nuestras habilidades como ingenieros. Somos técnicos y este gran valor ya lo tenemos interiorizado y estructurado en nuestro "ser". Este curso permitirá conocer cómo debemos gestionar esta experiencia para transformarla en los objetivos del área comercial de una empresa. En primer lugar, se definirán las funciones que debe desarrollar un **Ingeniero Comercial** en el marco de una compañía, con el fin de vender los proyectos, productos o servicios. A partir de esta base se transmitirá como debemos interpretar las necesidades de nuestros clientes para conseguir preparar una oferta, entregarla, hacer el seguimiento de la misma y alcanzar, después de la negociación, la adjudicación de aquello que vendemos.

¿Y cómo se consigue el éxito de todo ello? Mediante la transmisión de las habilidades personales fundamentales, las técnicas de venta esenciales y más actuales, el entendimiento de todo el proceso comercial, sabiendo interpretar los beneficios de los proyectos, productos o de los servicios y sincronizar así con nuestros clientes.

El profesor del curso, como ingeniero, vivió la crisis de 1993, y eso lo encaminó a tomar nuevos retos profesionales, más allá del mundo técnico, pero dentro del mundo técnico. Después de una planificación estratégica personal, siguiendo esta filosofía proactiva, con un trabajo de networking y con una formación adecuada logró trabajo como Ingeniero Comercial, que fue la base para lograr la Dirección Comercial, la Dirección Regional y más adelante la Dirección general a diversas empresas.

A través de este curso y mediante la teoría, la práctica y el *brainstorming* se hace la transmisión del conocimiento fundamental, para que los asistentes alcancen la capacitación como INGENIEROS COMERCIALES, la categoría profesional del presente y del futuro.

La principal meta del curso, por lo tanto, es la de conseguir ser profesionales de la venta técnica, para cerrar con éxito las negociaciones comerciales y conseguir la adjudicación de las ofertas que gestionamos, dentro del marco del área comercial, de todas aquellas empresas que necesiten de ingenieros comerciales, de acuerdo con sus especialidades y disciplinas. Las empresas donde existe la necesidad de tener un INGENIERO COMERCIAL desde la perspectiva de venta de proyectos, productos o servicios son: las ingenierías, las arquitecturas, las constructoras, las instaladoras, las empresas fabricantes o industrias (de cualquier sector: construcción, electricidad, climatización, alimentación, químico, energía, diseño, automoción, etc.) y los almacenes o distribuidores de estos productos. También existe la necesidad de un curso de estas características para aquellas empresas de servicios o consultoría técnica que quieran saber cómo vender su producto o servicio.

Se complementa la acción formativa con la reproducción del audiovisual inglés ¿Quién asesinó la venta ?, de la entidad LONGMAN TRAINING, experta en creación de películas para cursos empresariales. Está doblada al castellano y se dispone de los derechos de reproducción. La visualización de esta película permite extraer el máximo provecho al curso, ya que lo que sucede, invita a reflexionar sobre la acción de la venta en toda su extensión y de la importancia de todo el equipo humano de la empresa y de las áreas que la forman. También se desarrollarán acciones prácticas y puestas en escena a través del *role playing* para enseñar los puntos positivos fundamentales y los errores a evitar en las acciones negociadoras.

El objetivo final es un hecho claro. Saber cuáles son los valores clave del Ingeniero Comercial para cerrar con éxito el proceso comercial y conseguir la operación final más importante: ¡VENDER!

DURACIÓN DEL CURSO.

El curso planteado tiene una duración de 8 horas en 1 jornada.

FECHAS DE REALIZACIÓN DEL CURSO.

Definida en la promoción del curso.

ASISTENTES.

Los asistentes serán todos aquellos ingenieros o técnicos que quieren capacitarse como Ingenieros Comerciales y tienen la necesidad de adquirir los conocimientos sobre las funciones de este puesto de trabajo. El curso profundiza sobre las técnicas de venta esenciales, que son la base para alcanzar los objetivos comerciales tanto del ámbito de los proyectos, de los servicios, como los productos, tanto para una pequeña empresa como para una gran empresa. Además, el curso transmite el conocimiento necesario para tener una visión global del proceso comercial y así poder ser capaces de controlar, conducir e inducir en la acción de la venta.

También se dirige a todas aquellas personas que forman parte de la estructura de una empresa (gerentes, administración, comerciales, etc.) y que quieran conocer o ampliar el conocimiento del ámbito de la gestión de la negociación comercial y lograr con éxito la venta de sus servicios o productos.

PROGRAMA DEL CURSO.

1. LA FUNCIÓN COMERCIAL.

- 1.1. LA EMPRESA.
- 1.2. ¡VENDER! DEFINICIÓN
- 1.3. EL PLAN DE MARKETING.
- 1.4. EL CLIENTE.

2. EL INGENIERO COMERCIAL.

- 2.1. PERFIL PROFESIONAL.
- 2.2. FUNCIONES PROPIAS DEL PUESTO DE TRABAJO.

3. COMPETENCIAS BÁSICAS.

- 3.1. ¿QUÉ VENDO? CONOCIMIENTOS TÉCNICOS.
- 3.2. CAPACIDADES EMOCIONALES
- 3.3. CAPACIDADES PERSONALES.
 - 3.3.1. HABILIDAD SOCIAL.
 - 3.3.2. GESTOR DEL TIEMPO.
 - 3.3.3. COMUNICADOR
 - 3.3.4. NEGOCIADOR.

4. ANÁLISIS DEL MERCADO CLIENTE.

- 4.1. CARACTERÍSTICAS.
- 4.2. SEGMENTACIÓN.
- 4.3. TIPOLOGÍAS DE CLIENTE.
- 4.4. EL CLIENTE OBJETIVO.

5. ANÁLISIS DEL PRODUCTO.

- 5.1. CONCEPTO.
- 5.2. MÉTODO DE ANÁLISIS DEL PRODUCTO.
- 5.3. MI DOSSIER
- 5.4. LOS PRODUCTOS DE LOS OTROS: LA COMPETENCIA.

6. PROCESO DE VENTA.

- 6.1. LA PROSPECCIÓN.
- 6.2. LA PREVENTA Y COMUNICACIÓN TELEFÓNICA.
- 6.3. LA PRESENTACIÓN.
- 6.4. DETECCIÓN DE NECESIDADES.
- 6.5. ARGUMENTOS.
- 6.6. OBJECIONES Y REBATIMIENTOS.
- 6.7. EL PRECIO.
- 6.8. CIERRE DE LA VENTA.
- 6.9. SEGUIMIENTO Y FIDELIZACIÓN.

7. CONTROL DE LAS VENTAS.

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

8. CASOS PRÁCTICOS. REPRODUCCIÓN DE UN AUDIOVISUAL.

9. PUESTA EN ESCENA: EL *ROLE PLAYING*

PROFESOR DEL CURSO.

Ricard Nogués Parra (1966).

Ingeniero consultor y formador.

Socio Director de ORGANIZE Ingenieros Consultores.

Director e impulsor de ORGANIZE GROUP.

Ingeniero Técnico Industrial (Núm. Col. 11.540). UPC, Universitat Politècnica de Catalunya.

MBA (Máster en Dirección y Organización de Empresas).

Postgrado en Gestión de Compras.

Postgrado en Dirección de la Producción.

Postgrado en Gestión de Riesgos y Emergencias.

Técnico en Prevención de Riesgos Laborales.

Veinte años dedicados al sector de proyectos, obras y mantenimientos. Comenzó de Jefe de Obra. Más adelante asumió varios puestos de responsabilidad tanto técnicos como de gestión en diferentes compañías: Jefe de Oficina Técnica, Jefe de Compras, Jefe de Estudios y Proyectos, Director Comercial, Director Regional Ejecutivo, hasta alcanzar la Dirección General de una empresa de contratación de obras, instalaciones y mantenimiento.

Actualmente, es Socio Director de ORGANIZE Ingenieros Consultores (www.organize.es), firma desde la que da apoyo y acompañamiento a empresas y empresarios, como ingeniero consultor en organización y gestión (comercial, compras, producción y mantenimiento) y además como formador. Es el Director de ORGANIZE GROUP, grupo de cooperación empresarial de soluciones de ingeniería, desde el que impulsa la actividad comercial de las empresas que la integran.

Está habilitado y colegiado para desarrollar Proyectos de Ingeniería, Legalización, Dictámenes Periciales, Planes de Mantenimiento y Planes de Autoprotección (Decreto 30/2015).

Ofrece formación *in company*, en la sede de empresas, entidades públicas o privadas, también en diversos colegios profesionales (ENGINYERS BCN, CETIT, CETIM, EIC-Ingenieros Industriales de Catalunya, ECCP-Ingenieros de Caminos, CETOP, etc.) y además en la AEM, Asociación Española de Mantenimiento.

Ha sido profesor en cursos de gestión de mantenimiento en la Universidad de Extremadura a través del Colegio de Arquitectos Técnicos de Cáceres y Badajoz. Ha sido profesor colaborador en la EPSI-UAB (Escuela de Prevención y Seguridad Integral-Universidad Autónoma de Barcelona) en Bellaterra.

Ha escrito el libro (no publicado): *La Gestión de Obra: el Jefe de Obra*, el cual está inscrito en el Registro de la Propiedad Intelectual en la categoría de obra científica y referencia B-1370-09.

Actualmente, forma parte de la Junta de Gobierno de ENGINYERS BCN - Colegio de Ingenieros Graduados e Ingenieros Técnicos Industriales de Barcelona como Responsable Económico y Estratégico en la figura de Tesorero. Es un cargo electo y a tiempo parcial.

Ha gestionado empresas multinacionales y PYMES de facturación hasta 20 Millones de Euros y de un equipo humano de 150 personas. Ha trabajado siempre por objetivos logrando con éxito las metas comerciales, productivas y de rentabilidad previstas. Las funciones ejecutivas reunían la responsabilidad de la gestión comercial, técnica y administrativa de las empresas. Entre estas empresas se encuentran: ACSA, ISOLUX, EMTE, CARANDINI, ELECNOR, CRESPO Y BLASCO (Grupo Suez), MERCAFRED, y MASTER de Ingeniería y Arquitectura.

Algunos de los proyectos, obras o mantenimientos más representativos que han llevado a cabo las empresas donde ha trabajado, durante su gestión han sido:

Ámbito Retail:

Concesionarios de automoción (Barcelona). Diversas tiendas de diferentes especialidades (Barcelona). BURBERRY (Barcelona). IKEA (L'Hospitalet de Llobregat). SUNGLASS HUT (Diversos lugares de España y Portugal). INDESIGN (Badalona). ZEBRA (Badalona), etc.

Ámbito Terciario:

INEFC Barcelona. Edificio Torre Tarragona-161 Barcelona. Biblioteca Pompeu Fabra-Mataró. Edificios Zona Franca (Sede Consorci Zona Franca y Sede Abertis) Barcelona. Heron City-Barcelona. World Trade Center-Cornellà de Llobregat. Actuaciones en diversas facultades de la UAB (Universitat Autònoma de Barcelona) y UPF (Universitat Pompeu Fabra) Barcelona. Desarrollo de nuevas facultades en la URV (Universitat Rovira i Virgili)- Tarragona. Hotel Ibis Barcelona. Hotel Axel Barcelona. Hotel Hilton-Diagonal Mar Barcelona. Torre Gas Natural Barcelona. Hospital de Igualada. Hospital Quirón Barcelona, etc.

Ámbito Industrial:

AENA (Gestión aeroportuaria). Fecsa/Endesa (Suministro electricidad). Gas Natural (Suministro de gas). Laboratorios Alcon-Cusí (Farmacéutico). Laboratorios Almirall (Farmacéutico). ATLL (Aigües Ter-Llobregat). Pastas Gallo (Alimentario). Puntiblond (Textil). Nueva Fábrica de Zumos Pago-Tarragona (Alimentario). Irisbus- Barcelona (Automoción). BASF (Químico). Cerveza DAMM (Alimentario). Solvay (Químico). Cerveza San Miguel (Alimentario), etc.