

TRAINING. FITXA TÈCNICA.

TR.001.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 des de 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 a 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 8 hores repartides en una jornada.

DATES DE REALITZACIÓ DEL CURS.

Definida a la promoció del curs.

ASSISTENTS.

Els assistents seran tots aquells enginyers o tècnics que volen capacitar-se com a 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 dels 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 controlar, conduir i induir en 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 i aconseguir amb èxit la venda dels seus serveis o productes.

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 EMOCIONALS.
- 3.3. CAPACITATS PERSONALS.
 - 3.3.1. HABILITAT SOCIAL.
 - 3.3.2. GESTOR DEL TEMPS.
 - 3.3.3. COMUNICADOR
 - 3.3.4. 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 DOSSIER DE PRODUCTE.
- 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 DEL CURS.

Ricard Nogués Parra (1966).

Enginyer Consultor i Formador.

Soci Director d'ORGANIZE Enginyers Consultors.

Director Comercial i impulsor d'ORGANIZE GROUP.

Enginyer Tècnic Industrial (Núm. Col. 11.540). UPC, Universitat Politècnica de Catalunya.

MBA (Màster en Direcció i Organització d'Empreses).

Postgrau en Gestió de Compres.

Postgrau en Direcció de la Producció.

Postgrau en Gestió de Riscos i Emergències.

Tècnic en Prevenció de Riscos Laborals.

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 en diferents companyies: Cap d'Oficina Tècnica, Cap de Compres, Cap d'Estudis i Projectes, Director Comercial, Director Regional Executiu, fins assolir la Direcció General d'una empresa de contractació d'obres, instal·lacions i manteniment.

Actualment, és soci director d'**ORGANIZE Enginyers Consultors** (www.organize.es), firma des de la qual dóna suport i acompanyament a empreses i empresaris, com a enginyer consultor en organització i gestió, (comercial, compres, producció i manteniment) i, a més, com a formador. És el director de ORGANIZE GROUP, grup de cooperació empresarial de solucions d'enginyeria, des del qual impulsa l'activitat comercial de les empreses que la integren.

Està habilitat i col·legiat per desenvolupar Projectes d'Enginyeria, Legalització, Dictàmens Pericials, Plans de Manteniment i Plans d'Autoprotecció (Decret 30/2015).

Ofereix formació *in company* a la seu d'empreses, entitats públiques o privades, també en diversos Col·legis Professionals (ENGINYERS BCN, CETIT, CETIM, EIC-Enginyers Industrials de Catalunya, Enginyers de Camins, CETOP, etc.) i a més a l'AEM, Asociación Española de Mantenimiento.

Ha estat professor en cursos de gestió de manteniment a la Universidad de Extremadura a través del Colegio de Arquitectos Técnicos de Càceres y Badajoz. Ha estat professor col·laborador a la EPSI-UAB (Escola de Prevenció i Seguretat Integral-Universitat Autònoma de Barcelona) a Bellaterra.

Ha escrit el llibre (no publicat): *La Gestió d'Obra: el Cap d'Obra*, el qual està inscrit en el Registre de la Propietat Intel·lectual en la categoria d'obra científica i referència B-1370-1309.

Actualment, forma part de la Junta de Govern d'ENGINYERS BCN - Col·legi d'Enginyers Graduats i Enginyers Tècnics Industrials de Barcelona com a Responsable Econòmic i Estratègic amb la figura de Tresorer. És un càrrec electe i a temps parcial.

Ha gestionat empreses multinacionals i PIMES de facturació fins a 20 Milions d'Euros i d'un equip humà de 150 persones. Ha treballat sempre per objectius aconseguint amb èxit les fites comercials, productives i de rendibilitat previstes. Les funcions executives reunien la responsabilitat de la gestió comercial, tècnica i administrativa de les empreses. Entre aquestes empreses es troben: ACSA, ISOLUX, EMTE, CARANDINI, ELECNOR, CRESPO Y BLASCO (Grup Suez), MERCAFRED, i MASTER de Ingeniería y Arquitectura.

Alguns dels projectes, obres o manteniments més representatius que han dut a terme les empreses on ha treballat, durant la seva gestió han estat:

Àmbit Retail:

Concessionaris d'automoció (Barcelona). Diverses botigues de diferents especialitats (Barcelona). BURBERRY (Barcelona). IKEA (L'Hospitalet de Llobregat). SUNGLASS HUT (Diversos llocs d'Espanya i Portugal). INDESIGN (Badalona). ZEBRA (Badalona), etc.

Àmbit Terciari:

INEFC Barcelona. Edifici Torre Tarragona-161 Barcelona. Biblioteca Pompeu Fabra-Mataró. Edificis Zona Franca (Seu Consorci Zona Franca i Seu Abertis) Barcelona. Heron City-Barcelona. World Trade Center-Cornellà de Llobregat. Actuacions en diverses facultats de la UAB (Universitat Autònoma de Barcelona) i UPF (Universitat Pompeu Fabra) Barcelona. Desenvolupament de noves facultats a la URV (Universitat Rovira i Virgili) - Tarragona. Hotel Ibis Barcelona. Hotel Axel Barcelona. Hotel Hilton-Diagonal Mar Barcelona. Torre Gas Natural Barcelona. Hospital d'Igualada. Hospital Quirón Barcelona, etc.

Àmbit Industrial:

AENA (Gestió aeroportuària). Fecsa / Endesa (Subministrament electricitat). Gas Natural (Subministrament de gas). Laboratoris Alcon-Cusí (Farmacèutic). Laboratoris Almirall (Farmacèutic). ATLL (Aigües Ter-Llobregat). Pastas Gallo (Alimentari). Puntiblonde (Tèxtil). Nova Fàbrica de ZUMOS PAGO-Tarragona (Alimentari). Irisbus-Barcelona (Automoció). BASF (Químic). Cervesa DAMM (Alimentari). Solvay (Químic). Cervesa San Miguel (Alimentari), etc.