

Cómo aumentar las ventas y los márgenes de maquinaria y productos industriales

Este curso presenta nuevas perspectivas para enfrentarse a los competidores asiáticos que entran cada día con más ímpetu en el mercado europeo, exponiendo nuevas alternativas para aumentar la competitividad, explicando cómo integrar las nuevas tecnologías en una realidad diferente de la del B2C y el B2B.

Datos del curso

- 4, 6, 11 y 13 de marzo
- 16.00 - 18.00h
- 8h
- Videoconferencia

Precio

- Asociados al CEP: **320€ ***
 - No asociados al CEP: **430€ ***
- *IVA no incluido
- Importe bonificable aproximado:**
104€ por alumno



Dirigido a

Este curso está dirigido a jefes de ventas, key accounts managers, comerciales y cualquier profesional de los campos de las ventas y el marketing.

Incluye

- Material docente
- Certificado del curso
- Acceso al campus online

Pasos para inscribirse

- 1 Rellenar el [formulario de preinscripción](#).
- 2 Cuando el curso llegue al mínimo de inscritos, os confirmaremos su realización.
- 3 Realizar el pago online o por transferencia bancaria.

RESERVAR PLAZA

Temario

La situación actual de la venta en el mercado industrial

Desafíos en la búsqueda de la competitividad

Nuevos instrumentos y recursos para revolucionar y adaptar el área comercial a las nuevas tecnologías

- El nuevo concepto de mercado relativo
- El índice iMR©
- La rueda del éxito K2B™
- El +SE
- KRM en lugar del CRM
- Formación continua y coaching de venta

El método FDM™

Pasar a la acción



Curso bonificable

[¿Cómo bonificar la formación?](#)

Inscríbete directamente en la web:
www.cep-plasticos.com/cursos-buscador

Contáctanos:
Sergi Vilasís, Responsable de Formación del CEP

Tel. directo: 609 00 21 88
Tel. del CEP: 932 18 94 12
Correo electrónico: formacion@cep-plasticos.com

Objetivos

- Enfrentar el desafío de la pérdida de competitividad respecto a los fabricantes asiáticos que entran cada día con mas ímpetu en el mercado europeo.
- Ofrecer nuevas alternativas de cómo aumentar la competitividad, a parte de las inversiones típicas en innovación tecnológica e industrialización (que están perdiendo su eficacia).
- Explicar cómo integrar las nuevas tecnologías en una realidad diferente de la del B2C y el B2B, tal y como lo entienden los gurús del marketing online.

Inscríbete directamente en la web:
www.cep-plasticos.com/cursos-buscador

Contáctanos:
Sergi Vilasís, Responsable de Formación del CEP

Tel. directo: 609 00 21 88
Tel. del CEP: 932 18 94 12
Correo electrónico: formacion@cep-plasticos.com