

Mirar hacia fuera, una estrategia para la supervivencia y el crecimiento de la empresa familiar

15 de diciembre de 2010



JORNADA

Mirar hacia fuera, una estrategia para la supervivencia y el crecimiento de la empresa familiar

Objetivos

- Capacitar a las personas encargadas de la gestión del departamento comercial en la adecuada dirección y desarrollo de sus equipos de ventas para poder cumplir con las metas comerciales de las organizaciones.
- Brindar las herramientas prácticas para evaluar el desempeño de la fuerza de ventas.
- Aumentar la productividad de las ventas, haciendo a sus vendedores más efectivos en las relaciones con los clientes.
- Analizar desde un punto de vista general, funcional y estratégico el proceso de apertura e implantación en el mercado nacional e internacional.

Dirigido a

Responsables y personal directivo interesado en mejorar su capacidad para gestionar con mayor eficiencia la dirección de su equipo de venta y para conocer la realidad y funcionamiento del mercado nacional e internacional.

Programa

ESTRATEGIA DE VENTAS EN TIEMPOS DE CRISIS

(Dr. Pedro Juan Martín Castejón)

- Conceptos clave en la administración de ventas
- Cómo potenciar su equipo de vendedores
- Organización y desarrollo de su equipo de ventas
- La fuerza de ventas como clave estratégica de la ventaja competitiva
- Cómo vender en tiempos de crisis

EXPANSIÓN DE LAS REDES COMERCIALES EN MERCADOS EXTRANJEROS

(Dr. Joaquín Monreal Pérez)

- Importancia de abrirse a mercados externos
- La empresa exportadora española
- Proceso y plan de internacionalización de la empresa
- El reto de la internacionalización de la empresa familiar

EMPRESA MÁRMOLES SAN MARINO. UN EJEMPLO DE BUENAS PRÁCTICAS EN LA EXPANSIÓN DE REDES COMERCIALES

(D. José Marín Núñez)

Ponentes

Dr. Pedro Juan Martín Castejón, doctor en ciencias económicas y empresariales. Vicedecano de la Facultad de Economía y Empresa. Profesor de Marketing en la Universidad de Murcia. Miembro investigador de la Cátedra de Empresa Familiar. Especialista en temas de gestión de ventas con más de 18 años de experiencia en la dirección de equipos comerciales en mercados industriales y de alimentación.

Joaquín Monreal Pérez, doctor en Organización de Empresas. Profesor de la Universidad de Murcia. Ha sido Area Manager Assistant en el Departamento de Exportación de la empresa murciana J. García Carrión en los años 2003 y 2004 y Técnico de Comercio Exterior del ICEX en la Embajada de España en Kuala Lumpur (Malasia) en el periodo 2005-2006.

D. José Marín Núñez, empresario. Gerente del Grupo San Marino. Presidente del Centro Tecnológico del Mármol y la Piedra Natural. Ha sido presidente de la Federación Española de la Piedra y presidente de la Federación Europea de la Piedra.

Coordinación

- > Fecha de la jornada: 15 de diciembre de 2010
- > Lugar: Salón de Plenos de la Cámara de Comercio de Murcia
- > Horario: de 16:30 a 20:30 horas

Información e inscripciones

Inscripción gratuita

Colegiados/precolegiados del Colegio de Economistas en la secretaría del Colegio o en la web: www.economistasmurcia.com (escuela de economía/formación).

Asociados Amefmur y otros en el teléfono: 968 24 59 44, o bien en el correo electrónico de la Asociación: administracion@amefmur.com. Atenderá Ana Martínez.

Realizar la inscripción antes del 13 de diciembre de 2010. Aforo limitado a la capacidad del salón.



Avda. Teniente Montesinos, 8 edif. INTI "Z", 3.ª planta dpcho. B
30100 Espinardo (Murcia) Tel.: 968 24 59 44 · Fax: 968 20 41 07
www.amefmur.com



Luis Braille, 1 entlo. 30005 Murcia
Tel.: 968 900 400 · Fax: 968 900 401 · colegiomurcia@economistas.org
www.economistasmurcia.com