



IEML
Marketing Logistics School



EXECUTIVE WORKSHOP
"LOGRAR UN DESARROLLO DE NEGOCIO EFICAZ
EN EMPRESAS DE TRANSPORTE Y LOGÍSTICA"

El Transporte y la Logística se establecen como el sector clave de la economía moderna con un crecimiento imparable en el futuro. Con un gran peso dentro de la economía española, supone el 8 % del PIB español con un volumen de negocio aproximado de unos 110.000 millones de euros.

Es un sector de los más estratégicos porque sus servicios ayudan a mejorar la competitividad de las empresas en un mercado global, donde el desarrollo empresarial y la productividad están directamente relacionados con la capacitación del capital humano.

IEMML
Marketing Logistics School

 **CAPITOL**
CENTRO DE FORMACIÓN





Los equipos comerciales del sector del Transporte y la Logística requieren una formación especializada cuyo enfoque esté orientado en torno a las siguientes directrices:

- **Conocimiento de los factores críticos logísticos de éxito de sus clientes.**
- **Propuestas de valor diferenciales.**
- **Desarrollar la inteligencia comercial y una preparación técnica.**
- **Disponer de un plan de acción de mejora personal.**

Teniendo estas premisas como punto de partida, el IEML ® Instituto de Estudios de Marketing Logístico, en colaboración con CAPITOL FORMACIÓN, ha desarrollado este Workshop especializado para los profesionales comerciales del sector del Transporte y la Logística.

- **Ofrecemos una formación especializada con un especialista del sector y un expertise de más de 25 años dedicados al Transporte y la Logística en primera línea ejecutiva y más de 10 años de experiencia como docente en formación Executive Education, de Postgrado y Oficial reglada.**
- **Le ayudamos a mejorar sus resultados comerciales por medio de la venta consultiva, desarrollando la inteligencia comercial y conociendo los factores críticos logísticos de su cliente para ofrecerle una propuesta de valor diferencial.**



OBJETIVOS GENERALES

- **Comprender cómo la Logística & Supply Chain, afecta a la satisfacción de las diferentes necesidades del cliente,** a la mejora y a la eficiencia en las organizaciones.
- **Desarrollar una estrategia comercial transaccional,** es decir, centrada en la captación de nuevos clientes **y relacional,** basada en la búsqueda de la permanencia del cliente.
- **Realizar un plan de acción de mejora personal** en función de los criterios y estructuras aportados durante la acción de entrenamiento.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- **Conocer los factores críticos logísticos de su cliente** para ofrecerle una propuesta de valor diferencial.
- Aprender a **diseñar una sólida estrategia de crecimiento.**
- Facilitar y trabajar sobre las palancas de apoyo que hagan **realidad los objetivos comerciales.**
- Desarrollar eficazmente los pasos del proceso de Venta Consultiva, proporcionando **una estructura clara de trabajo.**
- Descubrir cómo **generar relaciones para crear oportunidades de negocio.**



CONTENIDOS Y METODOLOGÍA

Con una metodología de aprender "haciendo", diseñará una sólida estrategia de crecimiento, mejorando su eficacia comercial para lograr la preferencia del Cliente

Herramientas de desarrollo del pensamiento creativo como el Mapa de Empatía.

Análisis de situaciones con películas comerciales.

Casos reales de empresas.

Ejercicios y casos prácticos.

Gamificación.

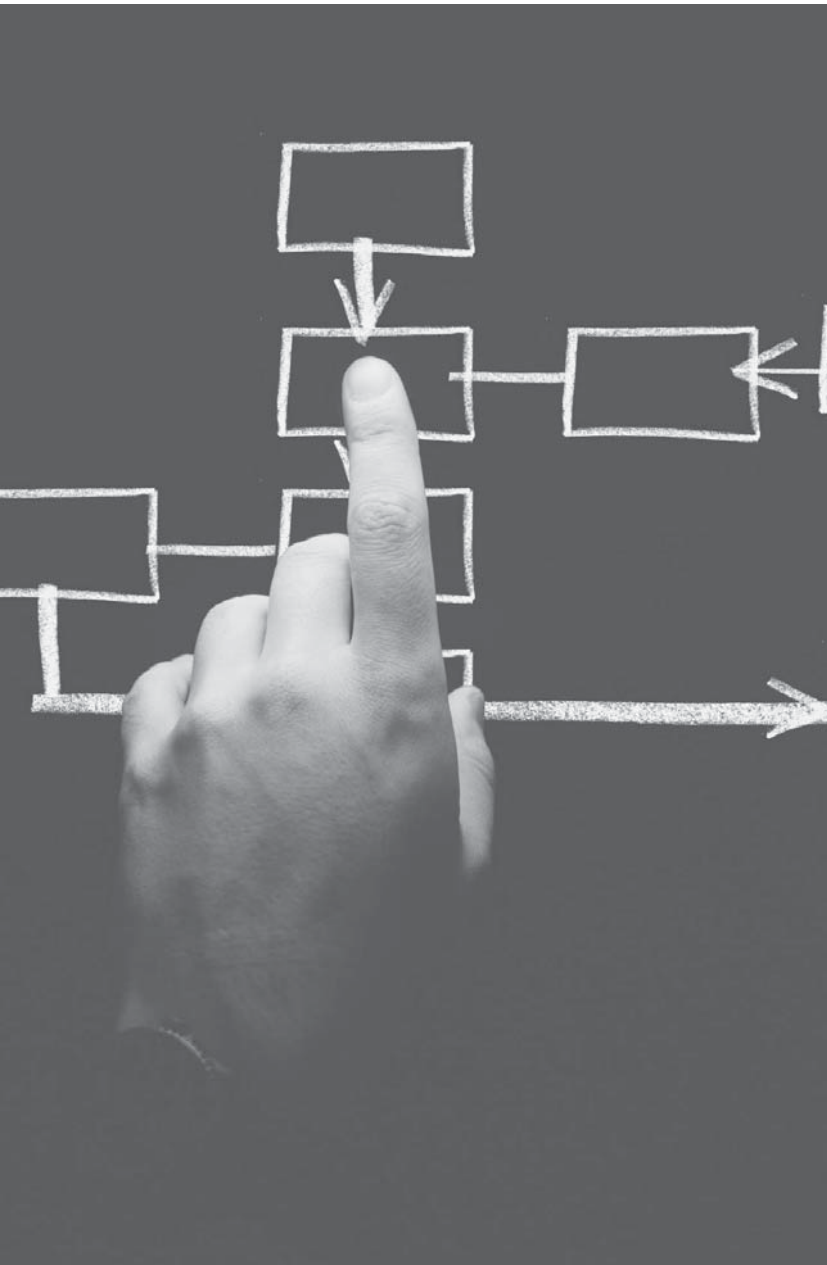
Base de datos comercial real.

01 GENERACIÓN DE VALOR EN LA CADENA DE SUMNISTRO EXTENDIDA

02 LA ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO

03 EL PROCESO DE VENTA EFICAZ





01 GENERACIÓN DE VALOR EN LA CADENA DE SUMINISTRO EXTENDIDA

- EL DISEÑO Y LA GESTIÓN DE LA CADENA DE SUMINISTRO COMO FUENTE DE VALOR.
- LA ENTREGA DE VALOR AL CLIENTE.

En este módulo trabajaremos los elementos esenciales de la Cadena de Suministro **con especial énfasis en los aspectos que pueden generar valor al Cliente** desde su diseño.

02 LA ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO

Cómo construir una propuesta de valor diferencial

- LA ECUACIÓN DE VALOR DEL CLIENTE.
- NUESTRA NUEVA PROPUESTA DE VALOR.

Aprenderemos las formas de creación de valor y **redefiniremos nuestra propuesta para diferenciarnos de la competencia y fidelizar clientes** a través de relaciones duraderas.

Utilizaremos el mapa de empatía para desarrollar el perfil de nuestro cliente y **personalizar nuestra propuesta de valor.**



Identificación y selección del mercado

- LA PROSPECCIÓN COMO PUNTO DE PARTIDA.
- NUESTRA PLATAFORMA DE CLIENTES.

Reflexionaremos sobre lo que tenemos y lo que busca el cliente. Y **mediante una base de datos comercial real**, identificaremos quién es mi cliente y **crearemos nuestra plataforma de clientes para contactar**.



03 EL PROCESO DE VENTA EFICAZ

Alcanzar la excelencia comercial desarrollando la inteligencia comercial

- LA PREPARACIÓN DEL COMERCIAL ACTUAL.
- LA PLANIFICACIÓN PERSONAL Y LA GESTIÓN DE TIEMPOS.

Descubriremos la importancia de los factores actitudinales y de **la inteligencia comercial**. Con el método Eisenhower descubriremos cómo ordenar y dar preferencia a nuestras tareas de mayor a menor urgencia e importancia.



Evolucionar del concepto de venta tradicional al de venta consultiva

- LAS ETAPAS EN LA ENTREVISTA DE LA VENTA CONSULTIVA.
- EL ARTE DE PREGUNTAR PARA QUE EL CLIENTE EXTERIORICE SUS MOTIVOS A SATISFACER.

Aprenderemos **cómo fomentar la venta consultiva**, implicando un cambio en las técnicas de venta a emplear **que nos proporcionará una ventaja competitiva.**



Mejorar la calidad de la gestión comercial

- CÓMO ELABORAR UN ARGUMENTARIO DE VENTAS.
- LA DIRECCIÓN DEL ESFUERZO SEGÚN CRITERIOS DE RENTABILIDAD.

Aprenderemos haciendo, un argumentario de ventas para transmitir con éxito los beneficios al cliente y potenciar nuestra sensación de confianza y seguridad. Y **analizaremos la organización y gestión de la cartera de clientes de una zona comercial.**



Las claves para ser un excelente gestor de contactos

- » CÓMO CONSTRUIR UNA RED DE CONTACTOS.
- » ACCIONES PARA APORTAR VALOR COMO NETWORKER.

Descubriremos **cómo elaborar un diagrama de contactos** y las claves para ser un **excelente networker profesional**.



PROFESOR

D. JAVIER MONTORO CONDE

- Máster Universitario en Logística Industrial, Universidad Politécnica de Valencia. MBA, Universidad CEU Cardenal Herrera.
- Titulado en el Programa de Alta Dirección Logística y Comercio Internacional, Instituto Superior de Estudios Logísticos (ISEL).
- Programa Superior de Dirección de la Pequeña y Mediana Empresa, ESIC.
- Postgraduado en los Cursos Especializados de Product Manager y Project Management, ESIC.
- Diplomado en Ciencias Empresariales, Universidad de Valencia.
- Es experto y pionero en Marketing Logístico: Customer Value & Supply Chain Solutions, tema sobre el que ha publicado varios artículos de divulgación.
- Ha trabajado como consultor formador del área de Executive Education de ESIC, Business & Marketing School y profesor en Programas de Postgrado de la Universidad Europea de Valencia.
- Actualmente es consultor formador homologado por ADECCO Training.
- Más de 25 años de experiencia en el sector del Transporte y la Logística ocupando puestos de responsabilidad ejecutiva y directiva en empresas como SEUR y GRUPO MOLDTRANS.
- Consultor y Fundador de IEML © Instituto de Estudios de Marketing Logístico.

NUESTRA HISTORIA



CAPITOL
CENTRO DE FORMACIÓN

IEML

Marketing Logistics School

IEML ® Instituto de Estudios de Marketing Logístico es una marca de formación española, fundada por Javier Montoro Conde, apasionado por la formación empresarial y el crecimiento profesional. Creemos que la formación es fundamental para el desarrollo de las Organizaciones, donde lo importante son los Equipos y las Personas que los componen. Invertir en el principal activo de una empresa, “sus trabajadores”, permite crecer en cuota de mercado y en satisfacción del cliente.

Con amplia experiencia en formación empresarial impartida en las primeras escuelas de negocios y avalados con un expertise de más de 25 años dedicados al Transporte y la Logística en primera línea ejecutiva, diseñamos y desarrollamos programas de formación propios con una metodología que obtiene los mejores resultados en el crecimiento personal de cada uno de nuestros alumnos.



LOCALIZACIÓN Y CONTACTO

VALENCIA (AULAS) OPEN PROGRAMS

CAPITOL FORMACIÓN C/ Ribera, 16 - 46002 - Valencia



IEMIL
Marketing Logistics School

EMAIL: formacion@capitolempresa.com