

# CURSO UNIVERSITARIO DE ESPECIALISTA COMERCIAL DEL CANAL HORECA.

Del 15 de octubre al 21 de diciembre de 2012.

2 créditos + 1 opcional – 75 horas lectivas



## CURSO UNIVERSITARIO DE ESPECIALISTA COMERCIAL DEL CANAL HORECA

Del 15 de octubre al 21 de diciembre de 2012.

### ¿ Qué le aportará este curso?

- Comprender la composición del mercado HORECA.
- Conocer las variables de gestión del negocio de la hostelería.
- Comprender el nuevo enfoque comercial: asesor foodservice.
- Conocer el proceso comercial y las técnicas de negociación.
- Saber impulsar la Marca en los clientes del canal horeca.
- Describir las características implicadas en el proceso comercial.
- Planificar correctamente las tareas comerciales.
- Diagnosticar y evaluar los resultados de venta.
- Agilizar el proceso de gestión de incidencias y cobros.
- Comprender los factores emocionales implicados en la relación comercial y saber interpretar las emociones de los clientes.
- Entender el proceso de trabajo y las funciones del Key Accounting.

**Con los mejores profesores del sector y el mejor método de formación online...**

# CURSO UNIVERSITARIO DE ESPECIALISTA COMERCIAL DEL CANAL HORECA

Del 15 de octubre al 21 de diciembre de 2012.

## Contenidos del Curso:

### Módulo 1: Comprender el mercado.

- 1.1: Estructura y tipología de clientes del canal Horeca. Donde compran. Mix de compra por tipología. Motivaciones y proceso de compra.
- 1.2: Evolución del canal Horeca. Necesidades actuales y futuras de los clientes respecto a sus proveedores.
- 1.3: Las variables clave de gestión de un negocio de hostelería.
- 1.4: Claves de compra e interlocutores por categoría de producto.
- 1.5: Caso de evaluación.

### Módulo 2: El nuevo enfoque comercial.

- 2.1: Del vendedor de producto al asesor Foodservice.
- 2.2: Del producto a la solución y del precio al beneficio.
- 2.3: Conocer más al cliente es detectar oportunidades. Técnicas y herramientas.
- 2.4: Caso de evaluación.

### Módulo 3: La marca en Foodservice. (Profesor del Club Greco)

- 3.1: La importancia de la marca para el consumidor y el operador de hostelería.
- 3.2: Impulsar la marca a través del canal horeca. Conceptos de trade marketing, branding, merchandising y co-marketing.
- 3.3: Caso de evaluación.

# CURSO UNIVERSITARIO DE ESPECIALISTA COMERCIAL DEL CANAL HORECA

Del 15 de octubre al 21 de diciembre de 2012.

## Contenidos del Curso:

### **Módulo 4: El proceso comercial completo.**

- 4.1: Gestión de la cartera de clientes. Análisis y clasificación de la cartera de clientes. Cálculo del potencial de compra. Asignación de recursos por cliente.
- 4.2: Captación de nuevos clientes. Prospección, presentación y captación.
- 4.3: Planificación y gestión de tareas comerciales.
- 4.4: Realización de visitas Eficaces.
- 4.5: Desarrollo y seguimiento de clientes.
- 4.6: Gestión de incidencias y cobros.
- 4.7: Caso de evaluación.

### **Módulo 5: El factor emocional como ventaja competitiva en la relación comercial.**

- 5.1: Los factores motivacionales en el proceso de compra: hábitos, emociones, lógica.
- 5.2: El rol del asesor: amigo versus colaborador.
- 5.3: La competencia emocional del asesor foodservice. Valores, creencias y actitudes.
- 5.4: La gestión de las emociones en el proceso de venta (CEM).
- 5.5: Caso de evaluación.

### **Módulo 6: Técnicas básicas de negociación.**

- 6.1: Las Habilidades negociadoras y el posicionamiento comercial.
- 6.2: Los pasos de la negociación
- 6.3: La negociación Win –Win y Win-Lose.
- 6.4: Errores que no se deben cometer en una negociación.
- 6.5: Ejercicio / caso de evaluación.

# CURSO UNIVERSITARIO DE ESPECIALISTA COMERCIAL DEL CANAL HORECA

Del 15 de octubre al 21 de diciembre de 2012.

## Contenidos del Curso:

### Módulo 7: Key Accounting.

(Módulo opcional / Adicional- 25 Horas lectivas)

7.1: La función del KAM.

7.2: El KAM foodservice en el organigrama de la compañía.  
Dependencia y responsabilidades.

7.3: La importancia de la cuenta de explotación por cliente.

7.4: Detección, análisis y clasificación de las cuentas clave en el canal horeca.

7.5: Sistema relacional con las cuentas clave

7.6: Gestión y planificación del negocio de cuentas clave.

7.7: Desarrollo de las cuentas clave.

7.8: Ejercicio /caso de evaluación.

# CURSO UNIVERSITARIO DE ESPECIALISTA COMERCIAL DEL CANAL HORECA

Del 15 de octubre al 21 de diciembre de 2012.

## Los mejores profesores del sector...



### Josep Maria Vallsmadella.

- Consultor en hostelería desde hace más de 15 años, especializado en Marketing y Gestión de Restaurantes.
- Ha sido director de Marketing del Grupo Ibersol con más de 350 restaurantes (KFC, Pizza Hut, Burguer King, Pans & Co ).
- Ha sido subdirector general de El Moli Vell, empresa líder en España en el sector de cafeterías y panaderías.



### Lluís Codó

- Vinculado al mundo de la formación y gestión de empresas de hostelería desde el año 1994, en el que asumió en la Federación de Hostelería de Lleida el área de formación empresarial.
- Ha dirigido proyectos de consultoría a nivel internacional en la mejora de la gestión en empresas de hostelería bajo los enfoques ISO, EFQM y Sistema de Calidad Turístico Español.



### Mariano Marejil Alonso

- Atesora una experiencia profesional de más de veinte años en el ámbito Comercial, Marketing y Dirección General en las siguientes empresas: Schweppes, Domecq, Yoplait, Berlys Alimentación, Europastry, Grupo Orio. Europastry (Frifood/Friart): organización, puesta en marcha y desarrollo del negocio de "Quinta Gama".

...en línea directa con usted !!!

# CURSO UNIVERSITARIO DE ESPECIALISTA COMERCIAL DEL CANAL HORECA

Del 15 de octubre al 21 de diciembre de 2012.

## Metodología de Formación...

A través de las herramientas online más modernas los alumnos podrán cursar cómodamente y de forma efectiva el curso gracias a :

1. Una planificación de 75 horas de trabajo.
2. Un constante sistema de tutorías de los profesores a través de mail.
3. Unos contenidos de alto nivel, pero muy intuitivos y adecuados a un modelo de formación online.
4. Casos prácticos y ejercicios de apoyo a los contenidos teóricos.
5. Una gran interacción con el resto de alumnos a través de los chats, y del propio campus virtual del ISGEG.

...Intuitiva y accesible

## CURSO UNIVERSITARIO DE ESPECIALISTA COMERCIAL DEL CANAL HORECA

Del 15 de octubre al 21 de diciembre de 2012.

- El precio del Curso es de 390€ por alumno para los primeros dos créditos + 160€ si eligen el crédito adicional.
- Descuento Especial del 10% para empresarios o trabajadores de empresas asociadas a FEHR.
- Consultar precios para grupos de empleados de una misma empresa.
- Titulación: Título de Especialista en Comercial del Canal Horeca por la Universidad a Distancia de Madrid.
- Doble titulación:

Una de carácter universitario por UDIMA (acredita el nivel y la calidad docente).

Otra de reconocimiento sectorial por parte de ISGEG y FEHR (acredita la adecuación de esta formación a la realidad profesional del sector).

**Matricúlate**

Para más información contactar con:  
Federica Moratti

[fede.moratti@isgega.com](mailto:fede.moratti@isgega.com)

# CURSO UNIVERSITARIO DE ESPECIALISTA COMERCIAL DEL CANAL HORECA

Del 15 de octubre al 21 de diciembre de 2012.

## Con la colaboración de:



*líderes en foodservice*

El **Club GRECO**, está constituido por las principales empresas de la alimentación:

- GRUPO BEL ESPAÑA
- CENTRAL LECHERA ASTURIANA
- GALLINA BLANCA STAR
- GEDESCO (MAHESO)
- GRUPO CALVO
- NUTREXPA
- UNILEVER FOODSOLUTIONS
- FLORETTE
- GRUPO YBARRA ALIMENTACIÓN
- GRUPO LACTALIS IBERIA S.A.
- BONDUELLE FOOD SERVICE
- FINDUS FOODSERVICES
- KELLOGG ESPAÑA
- SARA LEE SOUTHERN EUROPE (Div. MARCILLA COFFEE SYSTEMS)
- NESTLÉ ESPAÑA
- PESCANOVA
- CAMPOFRÍO
- MCCAIN
- EL CASTILLO DEBIC FOOD SERVICE, S.L.
- DANONE S.A.

Con divisiones específicas dedicadas al mercado de la alimentación y bebidas fuera del hogar y comprometidas con el cliente, la garantía de calidad y la innovación.

# FORMACIÓN ON LINE

