

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

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

