

OBRADOIRO PARA O AFORTALAMENTO DAS COOPERATIVAS NA ÁREA COMERCIAL					
DATA INICIO	12/05/17	DATA FIN	29/09/17	DURACIÓN	20 horas
HORARIO	De 10 a 14 horas			Nº DE SESIÓNS : 5 sesións	
LUGAR CELEBRACIÓN:	Centro da Rede Eusumo na Asociación Galega de Cooperativas Agroalimentarias (Agaca) Rúa Tomiño, 22 Entresollado. Santiago de Compostela.				
Persoa de contacto	Ramón Carmelo Rodríguez	teléfono	986 866 149		
		e-mail	ramon@espazo.coop		
OBXECTIVOS					
– Atender as necesidades formativas específicas de mellora na xestión empresarial e habilidades no ámbito comercial das cooperativas participantes. – Coñecer a situación dos procedementos e sistemas de comercialización das cooperativas participantes. – Divulgar de forma práctica ás cooperativas participantes ferramentas e habilidades que permitan a mellora dos seus procedementos e sistemas de comercialización. – Potenciar o coñecemento mútuo e intercambio de experiencias das cooperativas participantes.					
PROGRAMA					
TEMATICA 1					
Diagnose e concreción de melloras nos procedementos e sistemas de comercialización das cooperativas participantes : como comercializamos? Como mellorar o desenvolvemento das actividades comerciais?					
- Deseño de estratexias comerciais de alto impacto perante os novos consumidores. - A proposta de valor como clave do éxito : Desenvolvemento e camiño para logralo. - Como atopar clientes para o meu negocio ?					
Datas: 12 maio, 9 xuño e 7 xullo de 2017					
TEMATICA 2					
Divulgación e posta en práctica de habilidades e ferramentas operativas para a mellora dos procesos e estratexias de comercialización das cooperativas participantes.					
- Habilidades e estratexias de comunicación chave. - Técnicas e procesos de negociación					
Datas : 8 e 29 de setembro de 2017					
METODOLOXÍA					
O obradoiro desenvólvese nun formato presencial cunha metodoloxía activa e participativa, que facilita o interese, a atención e o aprendizaxe das persoas asistentes. Utilízanse medios audiovisuais (presentación, infografías, vídeos, ligazóns á webs, etc.) e realízanse actividades prácticas e exercicios de reflexión e debate, promovendo o traballo en equipo e a participación de todo o alumnado.					
DOCENCIA					
A Temática 1 dos contidos do obradoiro será impartida por :					
Roberto Pérez Marijuán					
25 anos de experiencia comercial, formado en vendas na multinacional alimentaria Campofrío, no ano 1999 incorporouse como socio a Visual Publinet, unha das primeiras axencias de desenvolvemento web de Galicia, participando ata o ano					

2012 na transformación dixital de centos de empresas de todos os sectores. No ano 2013 cofunda a consultora Suma Importancia, especializada en márketing, comunicación e vendas. Habitual en medios de comunicación, conferenciante en eventos, mentor nalgúnhas das máis reputadas aceleradoras e profesor en escolas de negocios nacionais e internacionais. A procura do seu nome en google, onde os seus vídeos acumulan centos de miles de visitas, devolve máis de 50.000 resultados.

Juan José Romero Crusat

Socio co-fundador da consultora Suma Importancia; licenciado en ADE e Máster en Dirección de equipos comerciais, está especializado en diseño de modelos de negocio e liderado emocional. Imparte formación para escolas de negocios en España (Galicia Business School) e México (ISEI); é mentor de emprendemento para o Banco Santander (programa Yuzz) e forma parte do equipo de consultores de NadieLabs Investments.

A Temática 2 dos contidos do obradoiro será impartida por :

Silvia Lobato Muriente

Socia e directora de WEDU Sociedad&Educación, Socióloga, Investigadora Sénior, Docente, Especialista en Comunicación e Creatividade, Coach Certificada pola AIC e AECOES, MBA pola Universidade Nebrija, Certificación Internacional Project Management Internacional (PMI-DPE). Consultora con máis de quince anos de experiencia en dirección da área de Investigación, Comunicación e Marketing.

DIRIXIDO A

Con preferencia a persoas socias e/ou asalariadas das cooperativas, que detentan cargos de dirección e xestión e/ou son responsables da área comercial da empresa.