

PROGRAMACIÓN | 'PROGRAMA ESPECIALIZADO DE FORMACIÓN XERENCIAL' – Módulo IV – 2 Sesións
>> SÁCALLE PARTIDO! COMERCIALIZA, COMUNICA E VENDE

DATAS REALIZACIÓN	15 e 22 de abril de 2019 2 sesións	DURACIÓN	15 horas
HORARIO	9:30 – 14: 30 e 16:00 – 18:30 horas 7h. 30 m./sesión		
LUGAR CELEBRACIÓN	Unión de Cooperativas AGACA, Rúa Tomiño, 22, entrechán, Santiago		
PERSOA DE CONTACTO	Patane García Méndez Unión de Cooperativas	TELÉFONO	881.887.456
	EspazoCoop Para inscribirte >> preme aquí	E-MAIL	patane@espazo.coop

OBXECTIVOS

- Atender as necesidades formativas específicas de mellora na xestión empresarial e capacitación para a dirección e xerencia das cooperativas e entidades participantes.
- Mellorar os procedementos e sistemas de dirección empresarial mediante operativas adaptadas ao modelo.
- Divulgar, de forma práctica, boas prácticas, ferramentas e habilidades que permitan a mellora dos procesos.
- Potenciar o coñecemento mútuo e intercambio de experiencias que permitan establecer alianzas futuras.

PROGRAMA E CONTIDOS

<p>Módulo 1 : Introducción ás vendas.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Novo contorno empresarial e económico : teoría xeral das vendas. - A persoa vendedora para os novos tempos : características e cualidades. - Atención á clientela : Actividade clave - Sobardar as expectativas da clientela : Novo desafío - Casos prácticos. <p>Módulo 2 : Técnicas de Vendas</p> <ul style="list-style-type: none"> - Pór en valor os negocios : Ferramentas - O cara a cara : Como afrontar unha entrevista de vendas - Outros xeitos de vender e gañar reputación : os social media / feiras comerciais / eventos - Casos prácticos 	<p>Módulo 3 : Comportamento das persoas consumidoras e usuarias.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Coñecendo ás persoas consumidoras - Por que compran as persoas consumidoras ? - Deseño dunha proposta de valor para a persoa consumidora desde o Design Thinking - Cooperar coa proposta de valor nunha feira comercial / evento. - Ideas chave - Casos prácticos <p>Módulo 4 : Comunicación Comercial</p> <ul style="list-style-type: none"> - Preguntar e preguntarnos sobre a nosa clientela. - Promoción dos nosos produtos/servizos a través de mensaxes axeitadas. - Saber tratar á nosa clientela. - A negociación - Ideas chave - Casos prácticos
--	---

METODOLOXÍA

O obradoiro desenvólvese nun formato presencial. Fomentárase unha metodoloxía personalizada ás necesidades de cada cooperativa e entidade de economía social participante, e participativa coas persoas asistentes fomentando o traballo e debate en grupos; prácticas de cooperación e comunicación; chuvia de ideas; formatos de carácter audiovisual e gráficos

DESTINATARIAS

Preferentemente COOPERATIVAS, persoas socias pertencentes a equipos directivos, consellos reitores, e socias e asalariadas con responsabilidades na área de Dirección e Xestión de Persoas de Cooperativas e entidades participantes.

Grupo mínimo: 10 persoas - Grupo máximo: 20 persoas.

DOCENTES:

Roberto Pérez Marijuán.- 25 anos de experiencia comercial. No ano 2013 cofunda a consultora Suma Importancia, especializada en márketing, comunicación e vendas.

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.

Silvia Lobato Muriente.-Socia e directora de WEDU Sociedad&Educación. Consultora con máis de quince anos de experiencia en dirección da área de Investigación, Comunicación e Marketing.

Mario González Granja.- Socio co-fundador de WEDU Sociedad&Educación. Consultor con máis de vinte anos de experiencia en dirección de proxectos no ámbito público e privado.



Esta actividade enmárcase no programa de actuación 2019 da Rede Eusumo. A REDE EUSUMO é unha rede de colaboración impulsada pola Secretaría Xeral de Emprego da Xunta de Galicia para o fomento do cooperativismo e a economía social que conta co financiamento do Ministerio de Trabajo, Migraciones y Seguridad Social