

TALLER: PRESUPUESTAR PARA VENDER

Estimados asociados,

El Plan que les presentamos hace unos días **FORMATE CON APEME**, continua con la línea iniciada hace un par de ejercicios, y se encamina a una doble vertiente, por un lado la formación en el campo de la gestión empresarial, y por otro, en la puesta al día en las últimas tecnologías y nuevos campos de negocio. Dentro del campo de la formación y gestión empresarial, les invitamos a participar en este Taller, que en solo una jornada de dedicación le proporcionará unas herramientas de gran utilidad para sus tareas de gerencia.

Antes nos compraban y ahora tenemos que vender. Presentamos nuestros presupuestos, con sus costes, unidades de obras, pero ... ¿Utilizamos los presupuestos para vender más? ¿Cuál es nuestra propuesta de valor para el cliente? ¿Sabemos defender nuestros precios frente a otras propuestas de otros competidores? ¿Nuestro cliente, sólo quiere precio?, para responder a estas y otras cuestiones contaremos con

Profesorado:

D. Pablo Fambuena Castelló. Ldo. en CC. Económicas y Empresariales, Rama Empresa por la Universidad de Valencia. Máster en Finanzas y Control de Gestión Management. Diplomado en Investigación Operativa y Sistemas. Especialista Universitario en Consultoría de Empresas por la UNED. Experto Universitario en Dinámica de Sistemas por la Universidad Politécnica de Catalunya. Etc,

El taller es totalmente práctico y está dirigido a empresarios, directivos, ingenieros y mandos intermedios que quieran aprender técnicas de presupuestación y desarrollar habilidades para la gestión comercial de la empresa.

El objetivo final del curso es trabajar nuevas alternativas y profesionalizar la gestión de las ofertas comerciales en la empresa instaladora. Los alumnos adaptarán en clase diversas planillas entregadas con el material, necesarias para la puesta en marcha de las mejoras en su empresa.

Fecha	TEMARIO
Jueves 4 de octubre Horario: De 09:30 a 14:00 De 15:00 a 18:30	1. Cálculo "rápido" de costes en las empresas instaladoras. 2. Las estrategias de diferenciación en las empresas instaladoras. 3. Diferentes clientes, diferentes necesidades, diferentes problemas. 3. La propuesta de valor, la solución del "problema" del cliente. 4. La valoración de la propuesta, el presupuesto. 5. El proceso de ventas-presupuesto, el embudo de las ventas. 6. Todos somos el equipo de ventas.

Lugar de celebración: Aula de Formación de APEME, Calle Reyes Católicos, nº 34 de Alicante.

Coste del Curso:

- **Trabajadores Régimen General** = 104 Euros
 - **BONIFICADO al 100 %** con fondos Fundación Tripartita.

- **Autónomos miembros de APEME.**
 - Coste del curso 13€ x 8 horas = 104 Euros
 - - 50% subvención de APEME a Asociados = 52 Euros
 - **Coste curso a Autónomos Asociados = 52 Euros**

- **Alumnos de empresas NO asociadas de APEME** = 104 Euros

TRABAJADORES POR CUENTA AJENA: Documentación a remitir a APEME, en el momento de la Solicitud:

- Original Adhesión al Convenio de Agrupación de Empresas de APEME
- Original Ficha de Inscripción correspondiente al Curso cumplimentada.
- Fotocopia del DNI del alumno. Legible por ambas caras.
- Fotocopia nómina reciente.

Procedimiento a seguir: En el momento de formalizar la inscripción la empresa a la que pertenezca el trabajador debe hacer el pago por el importe del curso, 104 euros, para lo cual debe indicar en la Ficha de Matrícula, los datos bancarios que se indican.

Finalizado el Curso, la Entidad Organizadora Euroexport Formación, S.L. emitirá la factura correspondiente junto con las instrucciones para poder descontar dicho importe en los seguros sociales del mes siguiente a la finalización de la acción formativa.

Recuerden que las hojas de Adhesión al Convenio de Agrupación de Empresas de APEME y la Ficha de Matrícula deben venir firmadas con tinta color azul.

AUTONOMOS: Documentación a remitir a APEME, en el momento de la Solicitud:

- Original Adhesión al Convenio de Agrupación de Empresas de APEME.
- Original Ficha de Inscripción correspondiente al Curso cumplimentada.

La Asociación al inicio del curso procederá a cargar en la cuenta bancaria que nos hayan indicado el importe de 52 Euros en concepto de Matrícula, remitiendo la factura correspondiente a la Empresa Asociada.

Si está interesado en asistir, habida cuenta la limitación a 15 alumnos, debe remitir la documentación indicada lo antes posible al mail ana.apeme@fiecov.es .

Ana Nogueroles Moreno
Responsable de Formación