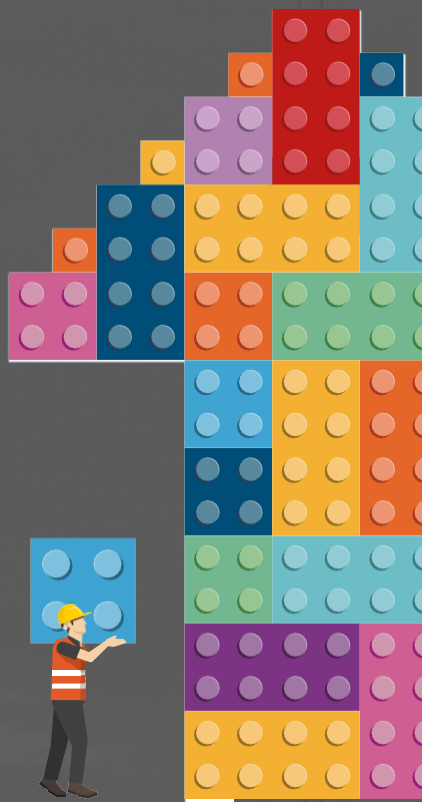


PROGRAMA ESPECIALIZADO.

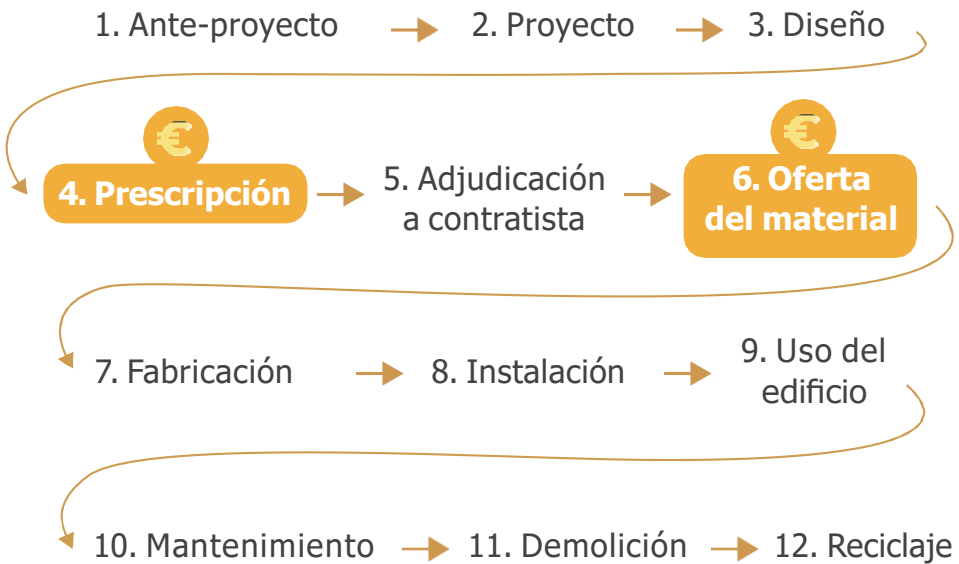
PRESCRIPCIÓN CON RESULTADOS DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN.

Único Programa Directivo diseñado para
potenciar las ventas de las empresas
fabricantes de materiales de construcción.



El auge de los materiales de construcción, los cambios normativos y la tendencia de mercado a comprar soluciones integrales, exige que las empresas del sector implementen el canal de la **prescripción para seguir siendo competitivas.**

LA GENERACIÓN DE VALOR A LO LARGO DE LA CADENA DE SUMINISTRO DE LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN.



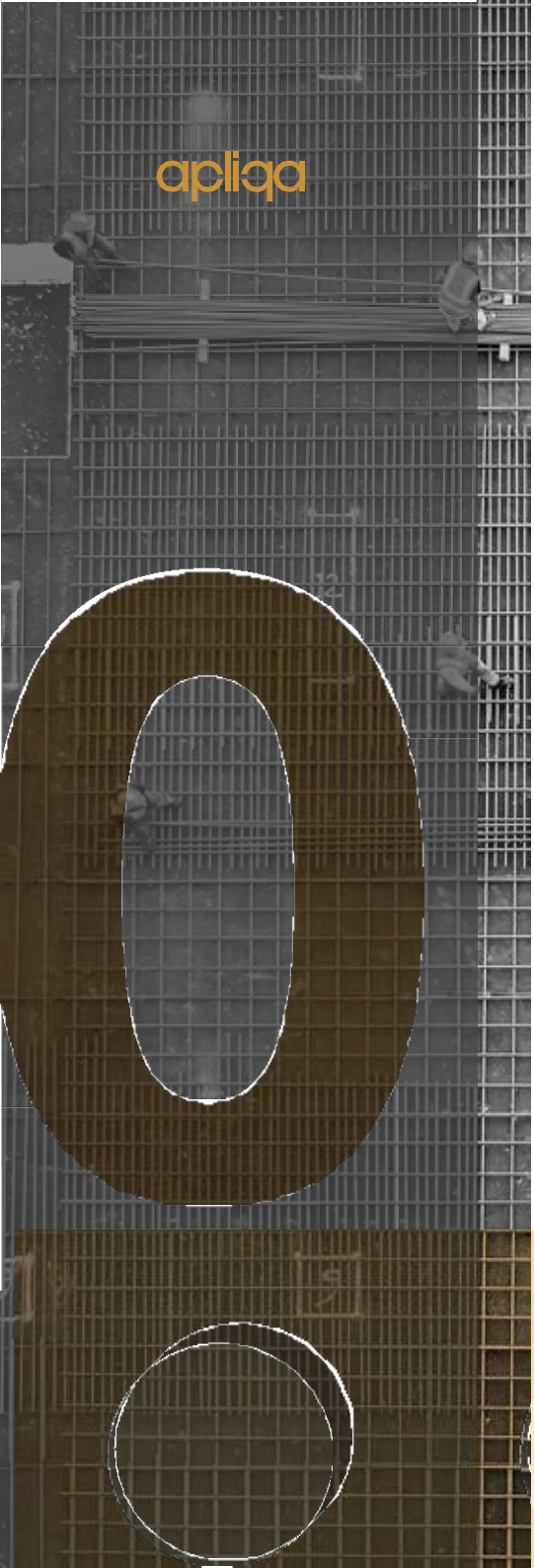


apliqa

OBJETIVOS DEL PROGRAMA.

- Conseguir **incrementar** de manera significativa **el número de memorias** que incluyan los productos/servicios.
- **Maximizar el número de obras** en los que finalmente esa prescripción se acaba respetando y el constructor instala nuestros productos/servicios.
- **Comprender y adaptarse a la nueva realidad del sector** de la construcción y sus consecuencias en la prescripción de materiales.
- **Optimizar y rentabilizar** el modelo comercial de **prescripción**.
- Potenciar la **generación de ideas innovadoras** en la prescripción y su ejecución exitosa.

EJE DEL PROGRAMA



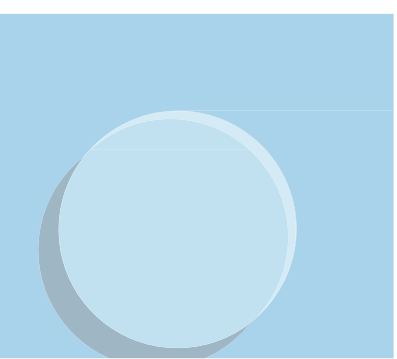


EJE DEL PROGRAMA

A través del programa Prescripción con Resultados de Materiales de Construcción, previa realización de un diagnóstico certero de la situación actual, se facilitarán las **herramientas prácticas orientadas a la actividad diaria**.

PLAN DE ESTUDIOS DEL PROGRAMA AVANZADO

2



apliqa





PLAN DE ESTUDIOS DEL PROGRAMA AVANZADO

1. La **nueva realidad del sector de la construcción y sus consecuencias** en la prescripción de materiales.
2. El **modelo comercial de prescripción** aplica una herramienta de éxito en 5 etapas para aumentar nuestras ventas entre los proyectistas.
3. Los **estilos de personalidad** del vendedor-consultor y del autor del proyecto **y su incidencia en la inclusión o no de nuestros productos en las memorias**.

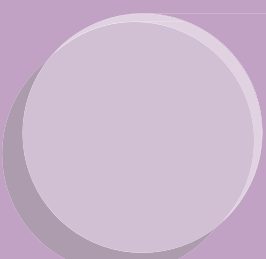
4. **Cómo deciden los proyectistas la prescripción** de los productos en las memorias y los **sesgos que condicionan** estas **decisiones**.
5. La generación de **ideas innovadoras en la prescripción** y la ejecución exitosa de las mismas.
6. Cómo **mejorar la captación de proyectos y prescriptores** a través de la estrategia digital



PERFIL DE PARTICIPANTE

3

apliqa





PERFIL DE PARTICIPANTE

- Gerentes de Pymes.
- Directores comerciales.
- Responsables de Prescripción.
- Directores de Marketing.
- Jefes/Responsables de ventas de empresas fabricantes distribuidoras o instaladoras de materiales de construcción.

A person wearing a light-colored, long-sleeved button-down shirt over a white t-shirt. They are gesturing with their right hand, palm facing up, while holding a tablet computer in their left hand. The background is a solid, light gray.

**QUIÉN LO
IMPARTE.**



Ponente

Óscar Sánchez Gandarias

Licenciado en Administración de Empresas por la Facultad de Ciencias Económicas de la UPV en Bilbao y Postgrado en Dirección General por el IESE (PDG).

Actualmente es Socio-Director General en apliqa, **firma de consultoría de estrategia y desarrollo de negocio para el sector de materiales de construcción.**

Asímismo, ejerce como profesor invitado en la Escuela Superior de Ingenieros de Bilbao, en su Master de Ingeniería de la Construcción.

Oscar Sánchez ha estado vinculado, durante toda su carrera profesional, a labores de estrategia, desarrollo

de negocio y reestructuración en empresas fabricantes de materiales de construcción. Inició su trayectoria profesional en Fagor Electrodomésticos, donde ocupó el cargo de Director Comercial y Marketing de la División de Construcción. Posteriormente, trabajó en el conglomerado familiar Alumafel (fachadas) hasta su llegada a la multinacional HydroAluminium (Technal), donde desempeñó el cargo de Director de Estrategia y Ventas en su sede central (Suiza), con operaciones en 150 países.

La **implantación de estrategias multicanal**, la optimización de estrategias de posicionamiento de precio y la redefinición y **mejora de procesos**, muy especialmente los procesos **comerciales y de desarrollo de producto**, son algunas de las competencias clave que ha desarrollado en esta última década y que implementa, diariamente, a través de su consultoría apliqa.

Con una clara orientación a resultados, su amplia experiencia en el mundo de las operaciones le ha dotado de una visión en la que prima el pragmatismo, el apego a la realidad y la **orientación al logro**, visión que **transmite en cada uno de sus proyectos actuales.**



**CUÁNDO
Y DÓNDE.**





Horario:

1ª Jornada (10:00 h. - 19:00h.)

2ª Jornada (09:00 h. - 18:00 h.)

Precio:

990 € + IVA *

Duración:

16 h.

Formato incompany:

Recomendado a partir de 8 participantes

Formación totalmente personalizada adaptada al contexto de tu empresa

**Este presupuesto esta sujeto a la asistencia de un único participante en formato abierto y es bonificable a través de FUNDAE. Existen descuentos por participante adicional así como por impartir la formación en formato InCompany. A consultar: davidap@apliqa.es o 688686344*

apliqa

Contacta con nuestro
equipo sin compromiso
para saber más...

CONTACTAR

apliqa

GESTIONANDO
LA ESTRATEGIA

Solicita más información:

davidap@apliqa.es

apliqa.es

688686344