

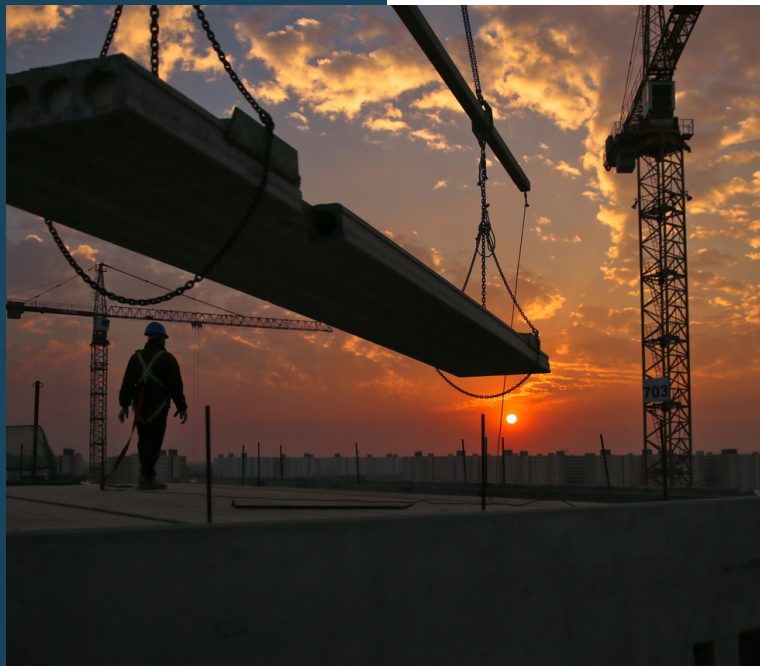
apliqa

GESTIONANDO LA ESTRATEGIA

PROGRAMA AVANZADO DE PRESCRIPCIÓN

Formato abierto





SOBRE EL PROGRAMA

Único Programa Directivo diseñado para potenciar las ventas de materiales de construcción a través de la labor de prescripción.

+400

EMPRESAS PARTICIPANTES

9,4

NOTA MEDIA DEL PROGRAMA

+30

AÑOS DE EXPERIENCIA EN EL SECTOR

ORIENTADO A



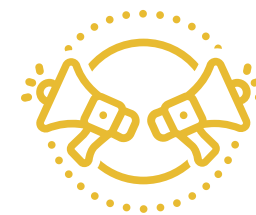
Gerentes de PYMES



Responsables de prescripción



Directores comerciales



Directores de marketing



Jefes / Responsables de ventas de empresas fabricantes, distribuidoras o instaladoras de materiales de construcción

¿POR QUÉ ES NECESARIO?

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.



Una formación interesante, bien estructurada y con profundo conocimiento del tema. El consultor ha sido ameno y conoce de lo que habla. Todo muy bien y muy interesante.

David Mayolas | Director General en España – Gerebit





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

OBJETIVOS DEL PROGRAMA



Incrementar de manera significativa el número de memorias que incluyan los productos/servicios.



Comprender y adaptarse a la nueva realidad del sector de la construcción y sus consecuencias en la prescripción de materiales.



Potenciar la generación de ideas innovadoras en la prescripción y su ejecución exitosa.



Maximizar el número de obras en los que finalmente esa prescripción se acaba respetando y el constructor instala nuestros productos/servicios.



Optimizar y rentabilizar el modelo comercial de prescripción.



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

1 La nueva realidad del sector de la construcción y sus consecuencias en la prescripción de materiales

- Comportamiento flexible tipo Lego como factor de éxito.
- La elección inevitable: ¿prescribir productos o soluciones?
- La evolución en el proceso de toma de decisiones: de la situación anterior con materiales alternativos (“o similares”) como impulsor de beneficios para contratistas a la co-responsabilidad actual.
- La especialización en producto o mercado como punto clave para el desarrollo de los actores de materiales de construcción.

PLAN DE ESTUDIOS

2 El modelo comercial de prescripción apliqa una herramienta de éxito en 5 etapas para aumentar nuestras ventas entre los proyectistas.

- Análisis de la situación actual (antes de “saltar a la solución”).
- Identificación del problema (basado en preguntas abiertas o de investigación).
- Hacer preguntas de verificación doble (que validen nuestras hipótesis).
- Detección de implicaciones (causadas por problemas no resueltos) y quejas (provenientes de estas implicaciones).
- Dar una solución para cada necesidad explícita.

PLAN DE ESTUDIOS

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.

- Rango de criterios que definen nuestra personalidad y la forma en que priorizamos nuestras elecciones.
- Motivaciones que nos mueven profesionalmente.
- Estrategias para aumentar la efectividad basadas en nuestra personalidad y la de la otra parte.
- Estilo de comunicación adaptativa para cada situación dependiendo de los diferentes estilos de personalidad.

PLAN DE ESTUDIOS

- 4** **Cómo deciden los proyectistas la prescripción de los productos en las memorias y los sesgos que condicionan estas decisiones.**
- El valor excesivo otorgado a los beneficios inmediatos que nuestros servicios de especificación les ofrecen.
 - Cómo un diseñador evalúa el servicio de especificación a lo largo del proceso o los “momentos de la verdad”.
 - Cómo cambian las preferencias de los gestores de proyectos y arquitectos con el tiempo.
 - La “adicción” a ciertos servicios de especificación que se crea entre los diseñadores.

PLAN DE ESTUDIOS

- 5** La generación de ideas innovadoras en la prescripción y la ejecución exitosa de las mismas.
- Organización y ejecución como factores clave de éxito.
 - La fortaleza de la comunidad: aprovechar las capacidades de tu entorno y expandir el mensaje afuera.
 - Liderazgo en el proceso de especificación, recompensa e integración del equipo de especificación y ventas.

PLAN DE ESTUDIOS

6 **Cómo mejorar la captación de proyectos y prescriptores y el “blindaje de especificaciones” a través de la estrategia digital**

- Cómo mejorar nuestra autoridad en las redes sociales.
- Cómo buscar nuestro objetivo a través de la estrategia digital.
- Integración de la estrategia digital en el proceso de especificación.

QUIÉN LO IMPARTE



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**. Así mismo, 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 los proyectos que lidera.

DURACIÓN

Horario:

1ª Jornada (09:00 h. - 18:00 h.)

2ª Jornada (09:00h.-18:00h.)

Duración:

16h.





FORMATO ABIERTO

- Fechas predefinidas
- Formato online
- Descubre otros modelos de venta
- Networking

Precio: 990€/participante.

Bonificado por Fundae a razón de 13€/hora participante.

Precios especiales a partir del 2º participante.

ALGUNAS EXPERIENCIAS



IÑIGO ALDECOA

Director de mercado nueva edificación | Vaillant

Un curso de mucha calidad, donde la experiencia del formador y la activa participación de todos los asistentes, ha dado un toque de calidad.



DANIEL ALONSO

Director comercial | Pavimentos Tudela

El contenido ha sido muy didáctico, buena combinación entre teoría y práctica. Me ha permitido encontrar soluciones nuevas a momentos diferentes.



CARLOS VEGAZO

Responsable de marketing | ONYX SOLAR

Formación altamente recomendable, tanto por el contenido de la misma, los medios empleados y los conocimientos / habilidades adquiridas.

ALGUNAS REFERENCIAS





CONTACTO

¿Necesitas aclarar alguna duda? ¿Quieres concertar una fecha? ¡Contacta con nosotros!

DIRECCIÓN DE EMAIL

oscar@apliqa.es
sara@apliqa.es

TELÉFONO

610 701 041

DÓNDE ESTAMOS

Barcelona, Bilbao, Madrid, Valencia



MUCHAS GRACIAS

apliqa

www.apliqa.es

610 701 041