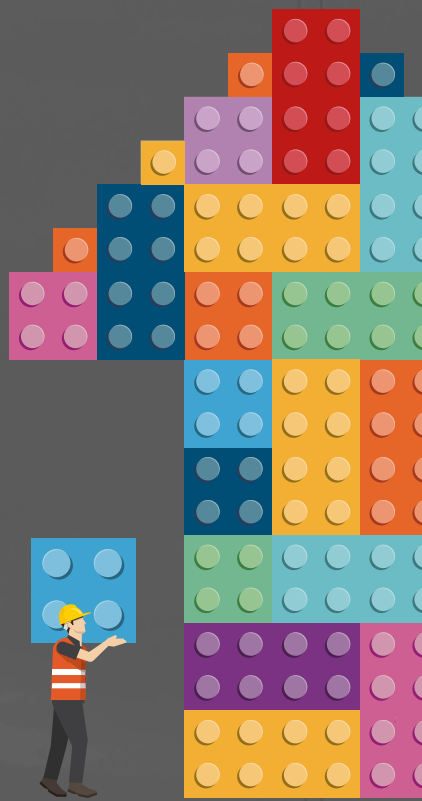


PROGRAMA ESPECIALIZADO.

PRESCRIPCIÓN CON RESULTADOS DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN.

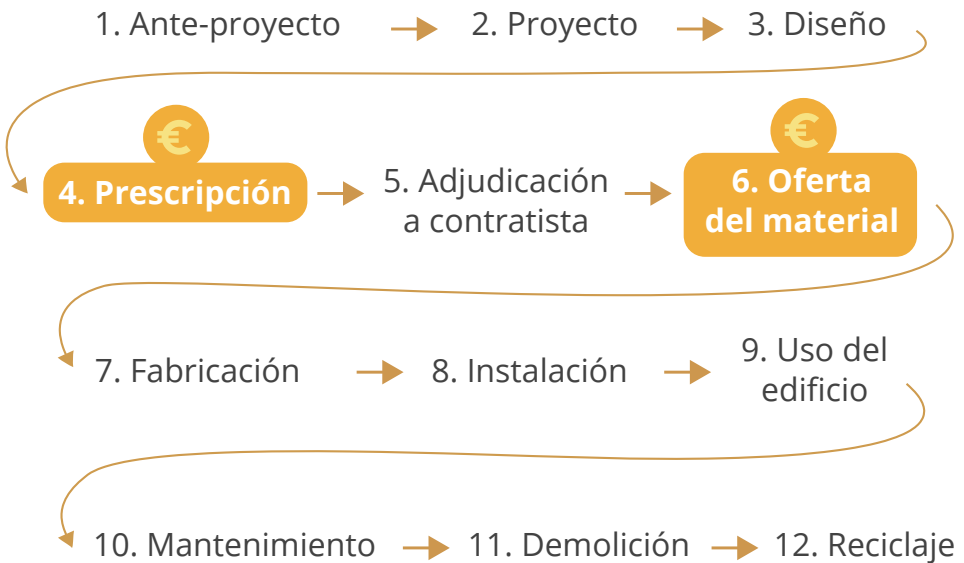
Único Programa Directivo diseñado para
potenciar las ventas de las empresas
fabricantes de materiales de construcción.

1



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.





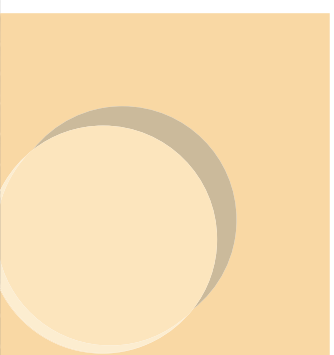
apliqa

**OBJETIVOS
DEL PROGRAMA.**

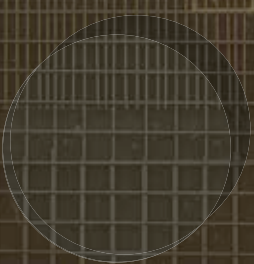
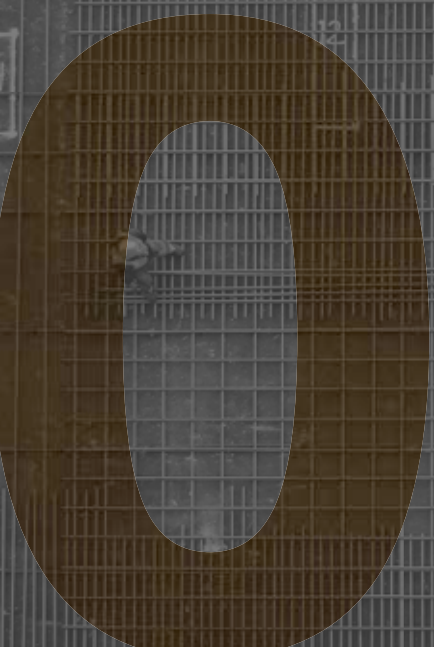
- Conseguir **incrementar** de manera significativa **el número de memorias** que incluyan los productos/servicios.
- **Maximizar el número de obras** en los que finalmente esa prescripción se acaba respetando y el constructor instala nuestros productos/servicios.
- **Comprender y adaptarse a la nueva 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

1



apliqa





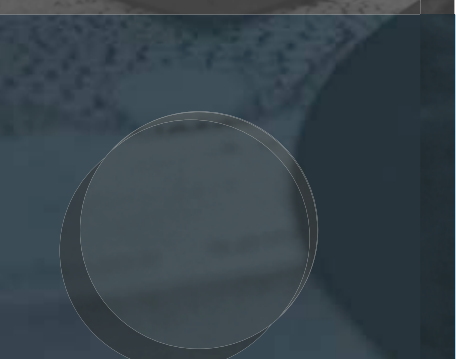
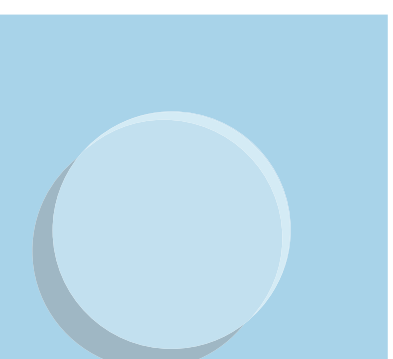
EJE DEL PROGRAMA

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.**

apliqa

PLAN DE ESTUDIOS DEL PROGRAMA AVANZADO

2





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**.

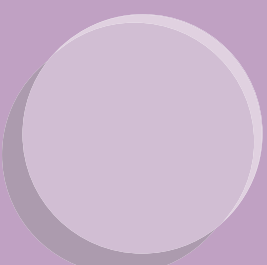
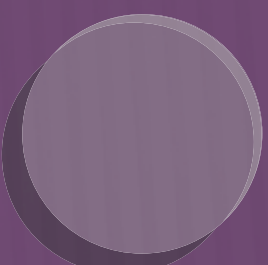
4. **Cómo deciden los proyectistas la prescripción** de los productos en las memorias y los **sesgos que condicionan** estas **decisiones**.
5. La generación de **ideas innovadoras en la prescripción** y la ejecución exitosa de las mismas.
6. Cómo **mejorar la captación de proyectos y prescriptores** 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, button-down shirt over a white t-shirt. They are holding a tablet in their left hand and gesturing with their right hand. The background is a solid, light gray color.

**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.**

Asimismo, 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.

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.**



Ubicación y fechas:

- Madrid: 26-27 de febrero y 3-4 de junio.
- Barcelona: 24-25 de marzo y 21-22 de octubre.

Horario:

1ª Jornada (10:00 h.-19:00 h.)

2ª Jornada (09:00 h.-18:00 h.)

Modalidad:

Presencial.

Precio:

990 €+IVA

Duración:

15 h.

apliqa

Incríbete ahora.

apliqa

GESTIONANDO
LA ESTRATEGIA

Solicita más información:

oscar@apliqa.es

apliqa.es