

Marketing, key selling points in B2B

Tuesday 4th and Wednesday 5th July 2017



Schedule **12 hours**

Tuesday from 9.30 a.m. to 2.00 p.m.
and from 3.00 p.m. to 6.30 p.m.
Wednesday from 9.30 a.m. to 1.30 p.m.



Cost

- ▶ 395 €
- ▶ Alumni: 335€
- Alumni associated: 256€



Location

ESIC Valencia
Avda. Blasco Ibáñez 55 . 46021 - valencia



+ more information

☎ 00 34 96 339 02 33

✉ executive.valencia@esic.edu

★ Objectives

Develop know-how, abilities and key competencies in sales by:

- ☆ Strengthening the professional profiles of industrial companies, through knowledge, tools and skills of the Operations Area.
- ☆ Identifying appropriate analysis methods in a multidisciplinary context and which methods to focus on.
- ☆ Reviewing essential elements of the Industrial Marketing Plan including business placement and prioritization of activities.
- ☆ Establishing a common workflow between Marketing and R&D areas.



Target Audiences

For all those professionals interested in developing and improving their potential skills in the area of industrial marketing: entrepreneurs, managers or directors of SMEs, marketing, commercial and sales managers, commercial delegates, product managers, directors of R&D and those interested in developing their B2B knowledge.

Marketing, key selling points in B2B

Tuesday 4th and Wednesday 5th July 2017



Methodology

The workshop session will give the participants the opportunity to assimilate theoretical concepts through giving presentations and practical activities, in which the learning process will be addressed.

The combination of practical activities and positive feedback will maximise the lasting impact of the session.



Agenda

- 1.- Selling environment in the B2B market.
- 2.- Innovation in operations. Industry 4.0.
- 3.- MarketInd (Industrial Marketing).
- 4.- Fusion between R&D and Marketind.
- 5.- Key selling factors in the operations area.



Speaker **D. Carlos Vivas Peris**

Academic Training:

He developed his studies of Chemistry in the University of Valencia. The degree project as carried out at the University of Erlangen in Germany. EMBA, ESIC, Business&Marketing School.

Professional Experience

He began his professional experience in the R&D Department of Infineon Technologies, a subsidiary of the Siemens Group located in Germany.

Since 2001, he has worked for Zschimmer & Schwarz España. In the early years he developed his work in Operations departments as COO and R&D. Nowadays Carlos is the Deputy General Manager of the company.

Marketing, key selling points in B2B

Tuesday 4th and Wednesday 5th July 2017

+ información

Gestión gratuita de la bonificación de la Fundación Tripartita, solicite más información.

Condiciones económicas especiales para profesionales en situación de desempleo o varias personas de una misma empresa. Los descuentos no son acumulables, teniendo valor el de mayor cuantía.

El precio incluye el almuerzo del primer día, de 14:00 a 15:00 horas.

La realización definitiva del curso en las fechas previstas, está siempre supeditada a la configuración de un grupo mínimo de asistentes para poder desarrollarlo.

Las inscripciones se realizarán:

- Por teléfono: 96 339 02 33
- A través del formulario que aparece en www.esic.edu/executive
- Por e-mail: executive.valencia@esic.edu

CANCELACIONES: Si la persona no pudiera asistir, deberá comunicarlo a ESIC. Si dicha cancelación se notifica siete días hábiles antes del inicio del programa, se devolverá el importe abonado menos un 15% en concepto de gastos administrativos.

Formación In Company

El objetivo que perseguimos desde hace más de 20 años en este área, es el de aportar soluciones a medida dentro del ámbito de la formación y desarrollo de los equipos humanos de las organizaciones.

La diversidad de proyectos desarrollados, para más de 150 organizaciones al año, de diversos sectores económicos, nos ha dotado de gran adaptabilidad, flexibilidad y sensibilidad a la hora de entender y atender de forma confidencial y personalizada a cada uno de nuestros clientes.

Gracias a las diferentes empresas e instituciones que han confiado la formación de sus profesionales a ESIC, hoy día podemos ofrecer las siguientes actividades y servicios formativos:

- Planes de formación y proyecto especializados por áreas funcionales
- Desarrollo directivo y alta dirección
- Proyectos de formación y asesoramiento para la creación y consolidación de empresas

www.esic.edu/executive

 00 34 96 389 70 87

Próximos cursos

Las mejores prácticas de negociación en relaciones laborales: ayer necesario, hoy imprescindible | 11 de julio de 2017
Reclutamiento 2.0: cómo buscar talento en las redes sociales | 26 de septiembre de 2017