

D. Xavier Navarro Carrascosa

PostGrado

- MASTER, MASTER DIRECCIÓN DE MARKETING Y GESTIÓN COMERCIAL (GESCO) ESIC. ESPAÑA, 2008.
- CURSO SUPERIOR, CURSO SUPERIOR DE DIRECCIÓN COMERCIAL Y MARKETING (DIMAC) ESCUELA DE NEGOCIOS LLUIS VIVES. ESPAÑA, 2005.

Formación Universitaria

- LICENCIADO EN GESTIÓN COMERCIAL Y MARKETING ESIC, ESIC VALENCIA. ESPAÑA, 2000.

Experiencia Profesional

- DIRECTOR-CONSULTOR SERVICIOS DE CONSULTORÍA, SELECCIÓN Y FORMACIÓN, EN EL AMBITO DE LA DIRECCIÓN GRAL, CIAL Y DE MK. NAVARRO CONSULTORES. AGOSTO 2013-ACTUALIDAD.
- CONSULTOR SERVICIOS DE CONSULTORÍA, SELECCIÓN Y FORMACIÓN, EN EL AMBITO DE LA DIRECCIÓN GRAL, CIAL Y DE MK NAVARRO CONSULTORES. 2007-AGOSTO 2013.
- DEPARTAMENTO DE PLANIFICACIÓN DE LA PRODUCCIÓN TAU CERÁMICA. 2006-2007.
- DEPARTAMENTO DE MARKETING Y PROMOCIÓN TAU CERÁMICA. 2001-2006.

Experiencia Docente

- DIVERSAS EMPRESAS Y ESCUELAS DE NEGOCIO 2007-ACTUALIDAD.
- UNIVERSIDAD DE VALENCIA CÓMO REESTRUCTURAR LA EMPRESA Y ADAPTAR SU POLÍTICA COMERCIAL A LA CRISIS. 2008.

Miembro de

- VOCAL DE COMISIÓN DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE VALENCIA. ESPAÑA, OCTUBRE 2010-ACTUALIDAD.

Artículos

- “Claves para la venta actual”
Marzo 2018, Web Navarro Consultores
- “Orientación al cliente como estrategia empresarial”
Noviembre 2017, Web Navarro Consultores
- “Cómo organizar un departamento comercial”.
Julio 2014, Web Navarro Consultores
- “Gestión innovadora de la red comercial”
Julio 2014, Web Navarro Consultores
- “Cooperación: Camino para el crecimiento de las empresas”
Febrero 2012, Web Navarro Consultores
- “En los momentos de crisis hay que gestionar tanto clientes como proveedores”.
Julio 2011, Web Navarro Consultores
- “No sobran empleados, faltaba retribuir eficazmente”
Mayo 2011, Web Navarro Consultores

- “Gestión del riesgo cobro y recobro: Herramienta para labrarnos el futuro en el contexto actual”.
Mayo 2011, Web Navarro Consultores
- “Es hora de invertir en el futuro de nuestras compañías: Diferenciémonos de nuestros competidores”
Abril 2011, Web Navarro Consultores
- “No sobran empleados, faltaba retribuir eficazmente”
Marzo 2011, Web Navarro Consultores
- “Quiero vender menos, pero de una manera más controlada”.
Marzo 2011, Web Navarro Consultores.
- “Las reuniones como herramienta directiva de primer orden”.
Abril 2010, Web de Navarro Consultores.
- “La importancia de la preparación como factor clave en una negociación”.
Febrero 2010, Web de Navarro Consultores.

Libros

- Coautor del Libro: “El futuro se decide Ahora. Ideas para mejorar tu negocio”
Editorial Romeditors. 2013.
- Coautor del Libro “Dirigir no es sólo mandar... Es el momento de hacer hacer”.
Editorial Navarro Consultores. 2011.

Conferencias

- “Cómo reestructurar la empresa y adaptar su política comercial a la crisis económica”
Diciembre 2008, Valencia
Organizado por: Universidad de Valencia.