



# IEMIL

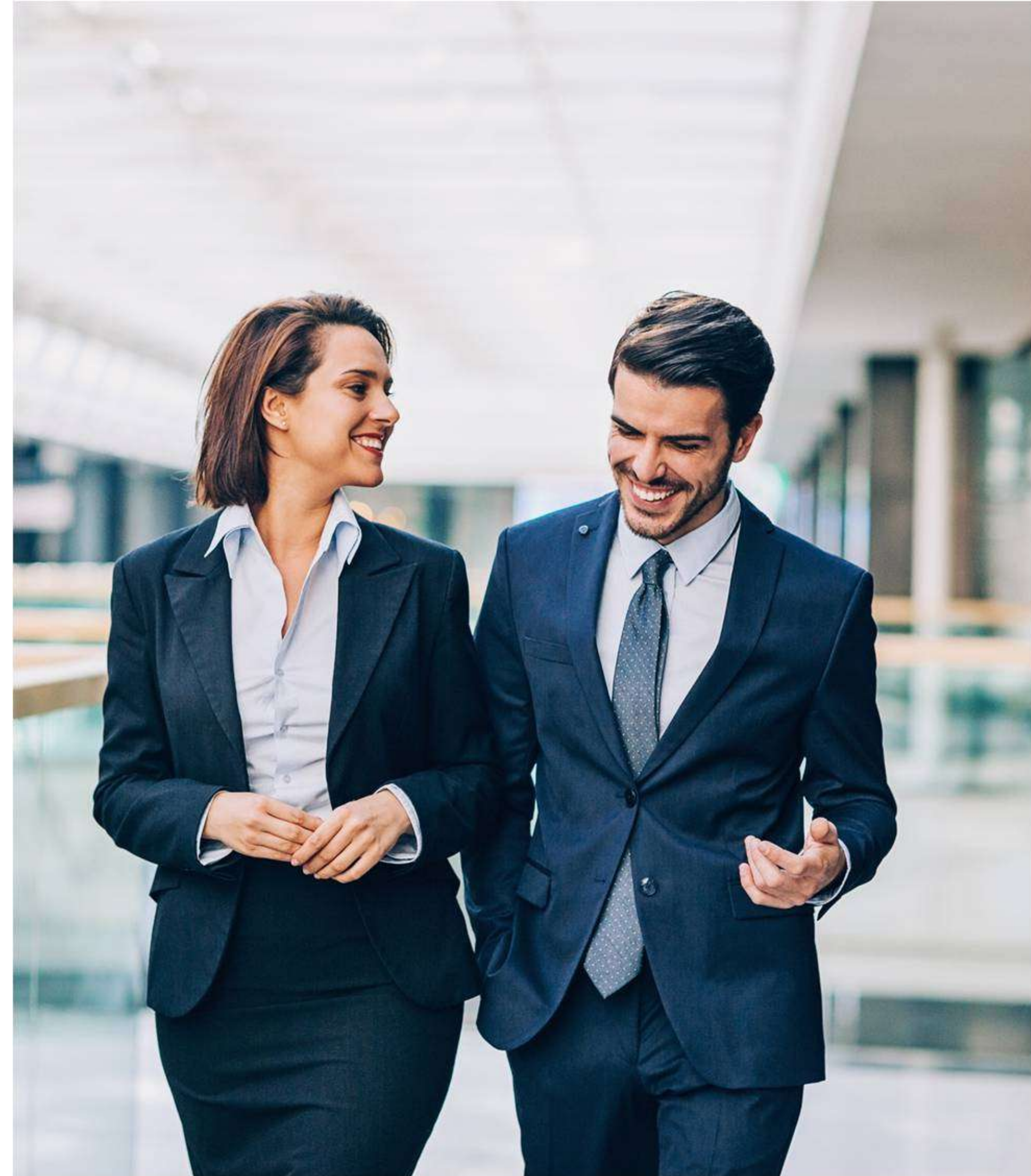
Marketing Logistics School

**TRAINING IN COMPANY  
PARA EMPRESAS DE TRANSPORTE Y LOGÍSTICA**

El Transporte y la Logística se establecen como el sector clave de la economía moderna con un crecimiento imparable en el futuro. Con un gran peso dentro de la economía española, supone el 8 % del PIB español con un volumen de negocio aproximado de unos 110.000 millones de euros. Los retos del sector hacia la adecuación de los tiempos y condiciones de entrega a las necesidades de los clientes, la sostenibilidad ambiental, las nuevas tendencias del e-commerce mediante la omnicanalidad, la mejora del transporte de última milla y la intermodalidad, junto con un crecimiento continuado, requerirá una formación de personal cualificado en este sector.

El sector del Transporte y la Logística es de los más estratégicos porque sus servicios ayudan a mejorar la competitividad de las empresas en un mercado global, donde el desarrollo empresarial y la productividad están directamente relacionados con la capacitación del capital humano. La transformación hacia una industria 4.0 y el auge del comercio electrónico, necesita profesionales con una potente formación en las áreas de Comercial, Transporte y Logística.

**Ofrecemos una formación especializada con un especialista del sector. Con un expertise de más de 25 años dedicados al Transporte y la Logística en primera línea ejecutiva y más de 10 años de experiencia como docente en formación Executive Education, de Postgrado y Oficial reglada, le ayudamos a mejorar sus resultados comerciales por medio de la venta consultiva, desarrollando la inteligencia comercial y conociendo los factores críticos logísticos de su cliente para ofrecerle una propuesta de valor diferencial.**





# LOGRAR UN DESARROLLO DE NEGOCIO EFICAZ

## Executive Workshop (16 horas)

En un entorno de gran competencia, venta y estrategia deben estar alineadas.

Implica la **necesidad empresarial de buscar una continua mejora en la eficacia comercial que aporte un valor añadido frente a la competencia para lograr la preferencia del cliente.**

Con este Executive Workshop, descubra las técnicas y herramientas que hacen posible un desarrollo de negocio eficaz con la **creación de una verdadera cultura orientada al cliente y de valor.**



# LOGRAR UN DESARROLLO DE NEGOCIO EFICAZ

## Executive Workshop (16 horas)

**La satisfacción del cliente y el conocimiento de sus necesidades,** deben ser las acciones que lleve al comercial a orientar su actividad profesional.

Los clientes no están esperando a que les ofrezcamos, sino que **la venta debemos buscarla y propiciarla con propuestas de valor que respondan a sus intereses.**

**El comercial actual requiere desarrollar la inteligencia comercial** y una preparación técnica,



## OBJETIVOS GENERALES

Le ayudamos a **desarrollar una estrategia comercial transaccional**, es decir, centrada en la captación de nuevos clientes **y relacional**, basada en la búsqueda de la permanencia del cliente.

A **realizar un plan de acción de mejora personal** en función de los criterios y estructuras aportados durante la acción de entrenamiento.

## OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Aprender a **diseñar una sólida estrategia de crecimiento**.

Facilitar y trabajar sobre las palancas de apoyo que hagan **realidad los objetivos comerciales**.  
Desarrollar eficazmente los pasos del proceso de Venta Consultiva, proporcionando **una estructura clara de trabajo**.

Descubrir cómo **generar relaciones para crear oportunidades de negocio**.



# CONTENIDOS Y METODOLOGÍA

Con una metodología de aprender "haciendo", diseñará una sólida estrategia de crecimiento, mejorando su eficacia comercial para lograr la preferencia del Cliente.

Herramientas de desarrollo del pensamiento creativo como el Mapa de Empatía y la Matriz Eisenhower.

Análisis de situaciones con películas comerciales.

Casos reales de empresas.

Ejercicios y casos prácticos.

Gamificación.

Base de datos comercial real.

**01** ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO

**02** EL PROCESO DE VENTA EFICAZ





# 01 ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO

## Identificación y selección del mercado

- LA PROSPECCIÓN COMO PUNTO DE PARTIDA.
- NUESTRA PLATAFORMA DE CLIENTES.

Reflexionaremos sobre lo que tenemos y lo que busca el cliente. Y **mediante una base de datos comercial real**, identificaremos quién es mi cliente y **crearemos nuestra plataforma de clientes para contactar**.



# 01 ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO

## Cómo construir una propuesta de valor diferencial

- LA ECUACIÓN DE VALOR DEL CLIENTE.
- NUESTRA NUEVA PROPUESTA DE VALOR.

Aprenderemos las formas de creación de valor y **redefiniremos nuestra propuesta para diferenciarnos de la competencia y fidelizar clientes** a través de relaciones duraderas.

**Utilizaremos el mapa de empatía para** desarrollar el perfil de nuestro cliente y **personalizar nuestra propuesta de valor.**





## 02 EL PROCESO DE VENTA EFICAZ

**Alcanzar la excelencia comercial desarrollando la inteligencia comercial**

- LA PREPARACIÓN DEL COMERCIAL ACTUAL.
- LA PLANIFICACIÓN PERSONAL Y LA GESTIÓN DE TIEMPOS.

**Descubriremos** la importancia de los factores actitudinales y de **la inteligencia comercial**. Con el método Eisenhower descubriremos cómo ordenar y dar preferencia a nuestras tareas de mayor a menor urgencia e importancia.



## 02 EL PROCESO DE VENTA EFICAZ

**Evolucionar del concepto de venta tradicional al de venta consultiva**

- LAS ETAPAS EN LA ENTREVISTA DE LA VENTA CONSULTIVA.
- EL ARTE DE PREGUNTAR PARA QUE EL CLIENTE EXTERIORICE SUS MOTIVOS A SATISFACER.

Aprenderemos **cómo fomentar la venta consultiva**, implicando un cambio en las técnicas de venta a emplear **que nos proporcionará una ventaja competitiva.**



## 02 EL PROCESO DE VENTA EFICAZ

**Mejorar la calidad de la gestión comercial**

- CÓMO ELABORAR UN ARGUMENTARIO DE VENTAS.
- LA DIRECCIÓN DEL ESFUERZO SEGÚN CRITERIOS DE RENTABILIDAD.

**Aprenderemos haciendo, un argumentario de ventas** para transmitir con éxito los beneficios al cliente y potenciar nuestra sensación de confianza y seguridad. Y **analizaremos la organización y gestión de la cartera de clientes de una zona comercial.**



## 02 EL PROCESO DE VENTA EFICAZ

### Las claves para ser un excelente gestor de contactos

- » CÓMO CONSTRUIR UNA RED DE CONTACTOS.
- » ACCIONES PARA APORTAR VALOR COMO NETWORKER.

Descubriremos **cómo elaborar un diagrama de contactos** y las claves para ser un **excelente networker profesional**.



# LOGÍSTICA & SUPPLY CHAIN

## Servicio y Eficiencia para competir con éxito CURSO INTENSIVO (16 horas)

Los mercados actuales se caracterizan, cada vez más, porque son complejos y dinámicos, dentro de un entorno mucho más volátil y menos predecible que antes, convirtiéndose **el servicio en un activo comercial.**

Ante esta situación, las empresas tienen que ofrecer una respuesta rápida al mercado, tanto en la disponibilidad de nuevos productos como en la reducción de los plazos de entrega en un nuevo entorno omnicanal. **La habilidad de responder antes que la competencia a los cambios en el mercado, constituye un elemento esencial para el éxito,** necesitando una cadena de suministro muy ágil y dinámica.



# LOGÍSTICA & SUPPLY CHAIN

## Servicio y Eficiencia para competir con éxito CURSO INTENSIVO (16 horas)

Ya no es preferente encontrar soluciones a bajo coste para hacer llegar los productos a los consumidores, **las empresas adoptan una orientación estratégica de gestión de la cadena de suministro centrada en el cliente.**

La Logística es la palanca para generar más ventas por mejorar la disponibilidad del producto y el servicio al cliente, **generando clientes fieles** que permiten a los negocios crecer de forma rentable. **Obteniendo ventajas competitivas sostenibles que incrementan el valor para el accionista** como consecuencia de mejoras en el Balance, la Cuenta de Resultados y el Flujo de Caja o Cash Flow.



## OBJETIVOS GENERALES

Proporcionar los conocimientos y las habilidades necesarias que permitan, mediante la aplicación de las herramientas y mejores prácticas, comprender cómo la Logística & Supply Chain, afecta a la **satisfacción de las diferentes necesidades del cliente, a la mejora y a la eficiencia en las organizaciones.**

## OBJETIVOS ESPECÍFICOS

**Actualizar y evolucionar los conceptos de valor al cliente y costes** a lo largo de toda la Cadena de Suministro de la empresa.

**Conocer los factores críticos logísticos de su cliente** para ofrecerle una propuesta de valor diferencial.

Ofrecer una perspectiva de lo que ocurre en todos los procesos logísticos para mejorar en eficacia y eficiencia profesional. **Visión Cadena de Valor 360°.**



# CONTENIDOS Y METODOLOGÍA

La metodología utilizada es dinámica y participativa, lo que facilita la transferencia de los conocimientos y técnicas aprendidas en el desempeño profesional. El programa se basa en una enseñanza centrada en la estimulación de los participantes a fin de desarrollar sus habilidades, propiciando de esta manera la reflexión y la interacción.

**Herramientas de desarrollo del pensamiento creativo.**

**Casos reales de empresas.**

**Ejercicios y casos prácticos.**

**Gamificación.**

**Método del caso.**

## 01

Generación de Valor en la Cadena de Suministro Extendida

## 02

Técnicas Logísticas para Planificar y Gestionar







# 01 GENERACIÓN DE VALOR EN LA CADENA DE SUMINISTRO EXTENDIDA

- LA RELACIÓN ENTRE LOGÍSTICA Y SUPPLY CHAIN
- FUNDAMENTOS DE LA CADENA DE DEMANDA, LA CADENA DE VALOR Y LA CADENA DE SUMINISTRO.
- EL DISEÑO Y LA GESTIÓN DE LA CADENA DE SUMINISTRO COMO FUENTE DE VALOR AÑADIDO PARA COMPETIR CON ÉXITO.
- LA ENTREGA DE VALOR AL CLIENTE.

En este módulo trabajaremos los elementos esenciales de la Cadena de Suministro **con especial énfasis en los aspectos que pueden generar valor al Cliente** desde su diseño y mediante el mapa de empatía, entenderemos lo que realmente quiere **para construirle una propuesta donde la Logística aportará un valor diferencial.**



# 02 TÉCNICAS LOGÍSTICAS PARA PLANIFICAR Y GESTIONAR

- IMPACTO FINANCIERO DE LAS DECISIONES EN LA CADENA DE SUMINISTROS.
- APROVISIONAMIENTOS Y POLÍTICAS DE GESTIÓN DE STOCKS. PLANIFICACIÓN Y OPTIMIZACIÓN DE CARGAS.
- EL ALMACÉN EFICAZ Y EFICIENTE. CÓMO OPTIMIZAR LA GESTIÓN DEL ALMACÉN.
- ESTRATEGIAS PARA UN TRANSPORTE EFICIENTE.
- MEDICIÓN DEL RENDIMIENTO DE LA CADENA DE SUMINISTROS.
- RISK MANAGEMENT PROCESS.



**El Stock es un activo con un impacto directo en los resultados de la empresa**, su optimización mediante políticas de gestión permite ser más eficiente manteniendo niveles de servicio competitivos.

**La aportación del Almacén** como elemento regulador de los procesos de la oferta y la demanda **y el Transporte**, conociendo cómo optimizarlos **con una gestión eficaz y eficiente**, repercute decisivamente en el desarrollo de la actividad comercial, proporcionando el **nivel de servicio deseado al menor coste posible**.

En este módulo trabajaremos **la unidad de carga como inductor clave de coste que repercute sobre la productividad, en la optimización de la gestión del Almacén, de un Transporte eficiente y en el proceso de la Gestión de Riesgos**.



# EL FORMADOR

## D. JAVIER MONTORO CONDE

- Máster Universitario en Logística Industrial, Universidad Politécnica de Valencia. MBA, Universidad CEU Cardenal Herrera.
- Titulado en el Programa de Alta Dirección Logística y Comercio Internacional, Instituto Superior de Estudios Logísticos (ISEL).
- Programa Superior de Dirección de la Pequeña y Mediana Empresa, ESIC.
- Postgraduado en los Cursos Especializados de Product Manager y Project Management, ESIC.
- Diplomado en Ciencias Empresariales, Universidad de Valencia.
- Es experto y pionero en Marketing Logístico: Customer Value & Supply Chain Solutions, tema sobre el que ha publicado varios artículos de divulgación.
- Ha trabajado como consultor formador del área de Executive Education de ESIC, Business & Marketing School y profesor en Programas de Postgrado de la Universidad Europea de Valencia.
- Actualmente es consultor formador homologado por ADECCO Training.
- Más de 25 años de experiencia en el sector del Transporte y la Logística ocupando puestos de responsabilidad ejecutiva y directiva en empresas como SEUR y GRUPO MOLDTRANS.
- Consultor y Fundador de IEML® Instituto de Estudios de Marketing Logístico.

# NUESTRA HISTORIA

**IEMML**  
Marketing Logistics School

IEMML® Instituto de Estudios de Marketing Logístico es una marca de formación española, fundada por Javier Montoro Conde, apasionado por la formación empresarial y el crecimiento profesional. Creemos que la formación es fundamental para el desarrollo de las Organizaciones, donde lo importante son los Equipos y las Personas que los componen. Invertir en el principal activo de una empresa, “sus trabajadores”, permite crecer en cuota de mercado y en satisfacción del cliente.

Con amplia experiencia en formación empresarial impartida en las primeras escuelas de negocios y avalados con un expertise de más de 25 años dedicados al Transporte y la Logística en primera línea ejecutiva, diseñamos y desarrollamos programas de formación propios con una metodología que obtiene los mejores resultados en el crecimiento personal de cada uno de nuestros alumnos.



# LOCALIZACIÓN Y CONTACTO

## VALENCIA (AULAS) OPEN PROGRAMS

CAPITOL FORMACIÓN C/ Ribera, 16 - 46002 - Valencia

## TELÉFONO

610 939 489

## EMAIL

[javier.montoro@ieml.es](mailto:javier.montoro@ieml.es)

**IEML**  
Marketing Logistics School

[WWW.IEML.ES](http://WWW.IEML.ES)