



UNIVERSIDAD
DE LA RIOJA

Agente
Comercial

PROGRAMAS DE POSTGRADO 2009 / 2010

Presencial

2^a
edición

Experto Universitario
en **Agente Comercial**

Con la subvención de:



Gobierno
de La Rioja

Industria, Innovación
y Empleo



Servicio
Riojano
de **Empleo**



UNIÓN EUROPEA
Fondo Social Europeo

el FSE invierte en tu futuro

Experto Universitario en **Agente Comercial**

2ª edición

**UNIVERSIDAD DE LA RIOJA**

La Universidad de La Rioja, consciente de la creciente demanda de formación continua en la sociedad actual, dispone de una amplia oferta de títulos universitarios de postgrado: Másteres, cursos de Experto y Especialista Universitario en ámbitos específicos como la enseñanza del español como lengua extranjera, la gestión inmobiliaria y de la calidad, la innovación, agente comercial, el medio ambiente, el derecho, el mundo del vino, aceite y la salud.

La oferta de títulos propios de la Universidad de La Rioja se desarrolla tanto en formato presencial (con concentración principal de la docencia durante el fin de semana), como de forma integral en Internet (formación on line), a través de su Campus Virtual.

Introducción

El Agente Comercial es un profesional que actúa de nexo entre la empresa fabricante y su mercado asumiendo, de manera permanente, las funciones de promover, negociar o concretar las operaciones mercantiles en nombre y por cuenta de una o varias empresas.

La globalización de los mercados y los cambios tecnológicos han desencadenado una gran competitividad en los mercados actuales. La mejora continua se hace imprescindible para diferenciarse y ser competitivos. En este entorno actual tan dinámico, se hace evidente que los días en que los agentes de ventas sólo tenían que vender, vender y vender, han quedado atrás. Los agentes comerciales han de saber diagnosticar los problemas de los clientes y proponer soluciones. Han de ser vistos por sus clientes como profesionales que se preocupan por ellos, que son capaces de identificar sus áreas de mejora y ayudarles a hacer realidad esas mejoras.

En este sentido, el curso que se ofrece presenta una clara orientación al mercado, dentro de la perspectiva del marketing de relaciones. Se intenta transmitir una filosofía y una práctica que ayude a los Agentes Comerciales en el proceso de creación de valor para el cliente y en la construcción de relaciones a largo plazo con ellos y beneficiosas para ambas partes.

Para asumir con mayor seguridad, disfrutar del trabajo bien hecho y superar con éxito esos momentos de la verdad que son los contactos directos con los clientes y obtener los resultados esperados, la formación constituye un entrenamiento imprescindible. Con sus entrenamientos, los deportistas profesionales mantienen la forma física y mejoran en su actividad deportiva. De forma similar, la formación continua en ventas es necesaria no sólo para aprender nuevos conceptos, técnicas o métodos, también permite recordar, refrescar conceptos, temas y prácticas conocidas pero que con las prisas, el día a día y otras preocupaciones, se aparcan y/o se olvidan.

A quién va dirigido:

- Profesionales de la venta, en especial, a los Agentes Comerciales.
- Gestores y responsables comerciales.

Para obtener el título de **Experto Universitario en Agente Comercial** se deberá estar en posesión de un Título oficial universitario o haber cursado estudios que permitan el acceso a la universidad (selectividad, etc.)

En el caso de profesionales que no tengan titulación de acceso a la universidad, podrán participar en el programa otorgándose, en su caso, un Diploma de Formación Permanente de Agente Comercial.

Dadas las características de este programa de formación y el impulso del Colegio Oficial de Agentes Comerciales de La Rioja, tendrán prioridad de acceso los profesionales que, cumpliendo la normativa de acceso a la Universidad, cuenten con experiencia en dicha profesión.

Objetivos:

- Aportar a los participantes una visión global de la empresa, trabajando desde la estrategia, la planificación y ejecución coordinada de los distintos subsistemas de la empresa. El Agente Comercial ha de trabajar con otros miembros de la empresa para generar valor para el cliente y beneficios para la empresa que representa.
- Transmitir a los alumnos la filosofía de marketing desde la perspectiva más actual del marketing de relaciones y proporcionarles conocimientos y herramientas que faciliten la creación y gestión de relaciones a largo plazo y rentables con los cliente.
- Proporcionar una visión clara e integrada del proceso de la venta personal y de la planificación y administración de la fuerza de ventas.
- Desarrollar habilidades de comunicación personal.

Metodología:

La metodología del curso combina teoría y práctica sobre los diferentes temas del programa y ofrece una visión panorámica y crítica de los mismos. A lo largo de todo el programa se trabajará sobre casos y experiencias prácticas.

Beneficios del Programa:

- Capacitación técnica para el desarrollo de la profesión de Agente Comercial.
- Actualización de conocimientos y prácticas en el desarrollo de la función de ventas.
- Visión amplia y estratégica de la gestión empresarial y de la función de ventas en particular.
- Aplicación inmediata de las herramientas de trabajo facilitadas en el curso.
- Posibilidad de compartir conocimientos y experiencias con otros profesionales.





Estructura y contenidos

Los 25 créditos del programa se desarrollarán con la siguiente distribución:

- 200 horas de formación presencial en aula.
- 50 horas de tutorías y trabajo personal del alumno, con apoyo on line.

Los contenidos se han estructurado en 6 módulos:

DIRECCIÓN ESTRATÉGICA Y GESTIÓN EMPRESARIAL (4 créditos)

- Misión, visión y pensamiento estratégico.
- Análisis Interno y externo de la empresa.
- DAFO. Objetivos estratégicos e indicadores.
- Plan estratégico y estrategias.

ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO DE LA EMPRESA (4 créditos)

- Análisis de Balances.
- Análisis costes-beneficio.
- Fuentes de financiación.
- Valoración de inversiones.

DIRECCIÓN COMERCIAL (4 créditos)

- Nuevas tendencias en la gestión comercial.
- Estrategia de marketing.
- Marketing operativo.
- Planificación comercial.

GESTIÓN DE LA RELACIÓN CON LA CLIENTELA (4 créditos)

- Distribución comercial en España: tendencias sobre canales de distribución comercial
- Atención al cliente.
- Nuevas tecnologías aplicadas a la gestión de la relación con los clientes.
- Técnicas de fidelización.

COMUNICACIÓN COMERCIAL Y DIRECCIÓN DE VENTAS (4 créditos)

- Comunicación comercial.
- El proceso de la venta personal. Negociación y habilidades en la venta.
- Formulación de un programa estratégico de ventas.
- Realización y evaluación del programa de ventas.

DESARROLLO DE UN PLAN DE NEGOCIO ESPECÍFICO (5 créditos)

- Plan de negocio: desarrollo
- Idea de negocio: su evaluación
- Implementación de la estrategia
- Control del plan de negocio

Evaluación:

Individual:

- Asistencia a las clases presenciales: es obligatoria una asistencia al 80% de las sesiones.
- Participación en los debates que se planteen en las clases presenciales.
- Desarrollo de un plan de negocio.

Grupal:

- Resolución de casos y ejercicios propuestos.
- Realización de prácticas propuestas.

Duración:

25 Créditos

Fecha de inicio: 26 de marzo de 2010.

Fecha de finalización: 18 de diciembre de 2010 (No siendo lectivos los meses de julio y agosto).

Horario de las clases presenciales: las clases se impartirán los fines de semana (viernes de 16:30 h. a 20:30 h. y sábados de 9:30 h. a 13:30 h.), en las instalaciones del Colegio Oficial de Agentes Comerciales de La Rioja.

Calendario:

Se ha diseñado un calendario que facilite la compatibilidad de la formación, con la vida profesional y personal. Es por esta razón por la que algunos sábados no son lectivos. Consultar calendario detallado en la siguiente página web:

<http://fundacion.unirioja.es/postgrados/agentecomercial>

Dirección Académica:

Directora académica:

Prof.^a Dra. M^a Yolanda Sierra Murillo
Titular E.U. - Universidad de La Rioja

Coordinador académico:

Prof. D. Jorge Pelegrín Borondo
Profesor colaborador - Universidad de La Rioja



Plazas y Matrícula:

Nº de plazas: 25

Si el número de candidatos interesados en realizar el curso de **Experto Universitario en Agente Comercial** supera el número máximo de plazas disponibles, la Dirección Académica realizará un proceso de selección, de acuerdo con los siguientes criterios:

- Formación previa de los candidatos.
- Curriculum Vitae.
- Experiencia previa en el sector.
- Entrevista personal (si procede).

Importe de matrícula: 1.825 Euros.

El programa cuenta con la subvención del **Servicio Riojano de Empleo y el Fondo Social Europeo**, por este motivo la **matrícula es gratuita** para demandantes de empleo, inscritos en el Servicio Riojano de Empleo y trabajadores ocupados con centro de trabajo en La Rioja.

Para formalizar la matrícula:

Fundación de la Universidad de La Rioja.

Boletín de inscripción on line: <http://fundacion.unirioja.es/matricula>

Información e Inscripciones:

Fundación de la Universidad de La Rioja.

Avda. de la Paz, 107

26006 Logroño

Tlf: 941 299 184

Correo-e: formacion@fund.unirioja.es

Colegio Oficial de Agentes Comerciales de La Rioja.

C/ Rodanča, 7

26004 Logroño

Tlf: 941 237 796

Correo-e: larioja@cgcac.es

Prácticas

La Universidad de La Rioja es consciente de la importancia que tiene para los alumnos de postgrado el contacto directo con la empresa. Por este motivo, para aquellos alumnos del **Experto Universitario en Agente Comercial** que no estén trabajando a lo largo del desarrollo de este Experto y lo deseen, la Fundación de la Universidad de La Rioja promoverá la realización de prácticas formativas en empresas e instituciones, vinculadas a los temas desarrollados en este programa de formación.



Nuestros alumnos dicen:

"Mi decisión de realizar el Experto tuvo que ver con la intuición que tenía de complementar una larga experiencia sobre el terreno con una formación técnica, cada vez más necesaria en un mercado cambiante y cada día más complejo.

En efecto, con el desarrollo del curso fui experimentando como además de ir adquiriendo conocimientos y elementos técnicos de análisis, de valoración, de proyecto, etc., adquiría una forma diferente de situarme ante mi propio proyecto de negocio, con una visión mucho más amplia, más estratégica. Ha sido curioso, ya que cuando nuestro curso acababa, se comenzaba a intuir una crisis económica que nadie imaginábamos la dimensión que iba a tener. No me cabe duda de que la realización y la experiencia personal de este curso me ha servido de una ayuda inestimable para encarar dicha coyuntura con nuevos bríos y visión de futuro.

Además y no menos importante, la experiencia personal entre los compañeros y con los docentes que pasaron por el aula fue enriquecedor, ameno y muy agradable."

Jesús Cárcamo Fernández

Colegiado Nº 2334

Colegio Oficial de Agentes Comerciales de La Rioja

Edición 2007 – 2008

"Mi experiencia en la primera edición del curso Experto Universitario en Agente Comercial, fue tan grata como enriquecedora. Tanto la selección de los contenidos, como el dinamismo, en el avance y adaptación de las materias a nuestras necesidades profesionales, fueron muy acertados. Día a día, encontraba más motivación, al poder aplicar en mi profesión las herramientas de trabajo que nos iban facilitando los profesores, de los cuáles, guardo un magnífico recuerdo, tanto en su faceta educativa como en la humana. También me resultó muy beneficioso, compartir experiencias y conocimientos con otros compañeros del sector. En general, superó ampliamente mis expectativas."

Mariola Bravo de Castro

Colegiado Nº 3404

Colegio Oficial de Agentes Comerciales de La Rioja

Edición 2007 – 2008



La formación en el campus virtual de la Universidad de La Rioja

Cursar un Postgrado en la Universidad de La Rioja facilita el acceso a servicios universitarios como:

- carnet de alumno de postgrado de la U.R.
- biblioteca de la Universidad: en el campus y acceso a recursos electrónicos.
- servicio de actividades deportivas y polideportivo.
- cuenta de correo electrónico.
- programa UR emplea.
- prácticas formativas en empresas españolas e internacionales.

Programas de **POSTGRADO**

2009 / 2010

Máster . Experto . Especialista Universitario

Con la colaboración de:



**Colegio Oficial de
Agentes Comerciales
de La Rioja**

Con el apoyo de:

Cámara
La Rioja

<http://fundacion.unirioja.es/postgrado/agentecomercial>



INFORMACIÓN e INSCRIPCIONES:

Fundación de la Universidad de La Rioja

Dpto. de Postgrados y Formación Permanente

Avda. de La Paz 107. 26006 Logroño (La Rioja)

Tlf: (34) 941 299 184. Fax: (34) 941 299 183

Correo-e: formacion@fund.unirioja.es