

# Direcció en Vendes Professionals 4.0

## 1a Edició

**Codi:** 24X268

**Tipologia:** Diploma d'expert (postgrau)

**Crèdits:** 12.00

**Idioma:** Català

**Data d'inici:** 21/02/2025

**Data de finalització:** 30/05/2025

**Data màxima de presentació del treball final:** 30/05/2025

**Horari:** Divendres de 16 a 20 h i dissabtes de 10 a 14 h

**Lloc de realització:** Parc de Recerca i Innovació de la Universitat de Girona i per videoconferència a través de la plataforma zoom

**Places:** 25

## Preus i descomptes

**Preu:** 1.395 €

### 5% de descompte per alumnes i exalumnes de la Universitat de Girona.

1.325,25€ (279 € preinscripció + 896,25 € Matrícula + 150 € Taxes)

### 5% de descompte per alumnes i exalumnes de màsters, postgraus i diplomes d'especialització de la Fundació UdGIF (Excepte si forma part de la mateixa estructura modular).

1.325,25€ (279 € preinscripció + 896,25 € Matrícula + 150 € Taxes)

### 5% de descompte per persones amb discapacitat reconeguda.

1.325,25€ (279 € preinscripció + 896,25 € Matrícula + 150 € Taxes)

### 5% de descompte per persones en situació d'atur en el moment de la matrícula.

1.325,25€ (279 € preinscripció + 896,25 € Matrícula + 150 € Taxes)

### 5% de descompte per membres de famílies nombroses o monoparentals.

1.325,25€ (279 € preinscripció + 896,25 € Matrícula + 150 € Taxes)

### 10% de descompte per empreses que paguin la matrícula de 2 o 3 treballadors dins de la mateixa activitat en el mateix curs acadèmic.

1.255,50€ (279 € preinscripció + 826,50 € Matrícula + 150 € Taxes)

### 15% de descompte per empreses que paguin la matrícula de 4 o més treballadors dins de la mateixa activitat en el mateix curs acadèmic.

1.185,75€ (279 € preinscripció + 756,75 € Matrícula + 150 € Taxes)

### 10% de descompte per personal de la UdG (PDI i PAS).

1.255,50€ (279 € preinscripció + 826,50 € Matrícula + 150 € Taxes)

## Raons per fer el curs

- Adaptació a l'era digital: el curs aborda les estratègies més avançades per adaptar les pràctiques de venda a l'era digital, aprofitant al màxim les tecnologies emergents i les plataformes en línia. Entrar a la tecnologia profunda (deep tech) per una major capacitat en el món de les vendes d'empresa a empresa (B2B), d'empresa a consumidor (B2C), d'empresa a empresa a consumidor (B2B2C), etc.
- Coneixement profund del client, el competidor i l'entorn: ensenya com utilitzar eines analítiques per ser capaç d'analitzar el client el seu comportament, a la vegada que tot l'entorn i el mercat per mitjà de la recerca (research) aprofitant la força del món digital per permetre una personalització més efectiva de les estratègies de venda.
- Tecnologies emergents i d'alt desenvolupament 4.0: explora les tecnologies 4.0, com ara la intel·ligència artificial, l'anàlisi de dades massives (big data) i l'automatització, i proporciona habilitats pràctiques per implementar aquestes eines en estratègies de vendes efectives i implementar i millorar un programari (software) adequat de SCRM per tal de fer el seguiment total del client. Tot plegat, per poder fer seguiment en una era VUCA-BANI-TUNA.



## Presentació

En aquest programa innovador, explorarem les últimes estratègies i tecnologies en el món de les vendes i ens impulsarem cap al panorama digital actual. Desenvoluparem les habilitats essencials per a professionals de les vendes i les competències digitals transversals, incloent-hi tècniques de persuasió digital i gestió de relacions amb clients i nous *pipelines*, així com generació de contactes (*leads*) per mitjà d'anàlisis (*analytics*) de dades de webs i mercats web (*marketplaces*).

Mitjançant l'estudi de casos pràctics, d'idees dels assistents i la pràctica de la classe inversa (*flipped classroom*), aprofundirem en l'ús de les xarxes socials, l'automatització i les plataformes de gestió eficient de la relació amb els clients (SCRM), així com en nous suports guiats i dirigits per la intel·ligència artificial (IA). El curs també abordarà temes emergents com ara la IA i l'anàlisi de dades aplicades a les vendes. Prepareu-vos per destacar en un entorn empresarial impulsat per la tecnologia i adquirir les habilitats necessàries per sobresortir com a professionals de vendes 4.0.

## Objectius

- Domini de les tècniques de venda 4.0: adquirir coneixements profunds sobre les últimes tècniques de venda adaptades al context digital, incloent-hi l'ús eficient de plataformes en línia i eines tecnològiques.
- Gestió eficient de la relació amb els clients (SCRM): agafar consciència de l'ús de l'SCRM i saber que és l'eina estratègica de primer ordre per fidelitzar, convertir contactes i elaborar tant el recorregut del client com el mapa d'empatia del client.
- Anàlisi de dades per a la presa de decisions: desenvolupar habilitats analítiques per interpretar i utilitzar dades relacionades amb les vendes, i optimitzar així els processos i impulsar la presa de decisions informades.
- Exploració de les oportunitats de les xarxes socials: aprofundir en l'ús estratègic de les xarxes socials com a eines de venda, construint i gestionant una presència en línia efectiva per connectar amb clients potencials.
- Integració d'intel·ligència artificial en les vendes: comprendre com la intel·ligència artificial impacta en les estratègies de venda, explorar casos pràctics i identificar oportunitats per millorar l'eficàcia en el procés de venda.
- Adaptació a la transformació digital: desenvolupar una comprensió profunda dels canvis en el paisatge digital, aprendre a

adaptar-se i aprofitar les oportunitats que ofereixen les noves tecnologies.

- Desenvolupament de projectes pràctics i col·laboratius: aplicar els coneixements adquirits mitjançant projectes pràctics que simulin situacions reals de vendes, i fomentar la col·laboració i la resolució de problemes en equip.

## Sortides professionals

- Gestor/a de vendes i assistent: per millorar les vendes des del punt de vista d'optimització d'embuts de conversió (funnels), pipelines, recorreguts del client (customer journeys), etc.
- Automatització i digitalització del departament de vendes.
- Analista big data i data analyst per processos de venda digitalitzats i amb SCRM i sistemes de planificació de recursos empresarials (ERP).
- Implementador/a de SCRM per fidelitzar clients i crear relacions (relationships) consolidades.
- Consultor/a i gestor/a de vendes per a petita i mitjana empresa per millorar els processos de venda.
- Interins/ines mànagers per poder desenvolupar la cadena de venda al llarg de tota l'empresa.

## A qui s' adreça

- A professionals de vendes: persones que ja treballen en el camp de les vendes i volen actualitzar les seves habilitats i coneixements per adaptar-se als últims desenvolupaments tecnològics i tendències del mercat.
- A estudiants de diferents àmbits, de totes les àrees que no toquen de manera directa ni indirecta l'empresa perquè no veuen la venda com una competència i els és profundament aliena, de la mateixa manera als emprenedors.
- A professionals de màrqueting i consultors.
- A gestors/es d'empreses i interins/ines mànagers per tal de millorar el seu enfocament cap a la venda de tota l'organització.

## Requisits d'admissió

Titulació universitària.

Nota: qui no disposi de títol universitari previ, tindrà dret a rebre, amb les mateixes condicions, un certificat d'assistència entregat per la Fundació UdG: Innovació i Formació.

## Pla d'estudis

### Estratègia de vendes

- Omnicanalitat
- Omnicanalitat i la congruència de marca
- Importància actual del treball en xarxa (*networking*)
- Com generar contactes (*leads*) en el món real
  
- Tècniques AIDA, SPIN, SNAP, B2B, B2C i B2E
- Creació de noves estratègies digitals

---

## Tàctic i operatiu en vendes 4.0

- Recerca d'espais per fer visites en el món real
  - Creació d'escenaris virtuals per la venda: blogs, mercats web (*marketplaces*), metavers, xarxes...
  - Mapa d'empatia amb el client
  - Recorregut del client (*customer journey*) per tot el *target*
  - Creació de segmentació i microsegmentació
  - Anàlisi dels recursos disponibles: DAFO, FOAR, matriu de porter, etc.
  - SEO, SEM, SMO i SMM
  - Anàlisi de l'oferta respecte al que demana el mercat
  - Matriu de Canva, anàlisi de totes les variables, etc.
  - Llenç del client: qüestions que cal tenir en compte
-

## Digital operative

- Recorregut del client (*customer journey*) per tot el *target*
  - Creació de segmentació i microsegmentació
  - Recerca (*research*) adequada a la mida
  - Anàlisi de l'oferta respecte al que demana el mercat
  - Matriu de Canva, anàlisi de totes les variables, etc.
  - Estratègies *push-pull*
  - Tècniques AIDA, SPIN, SNAP, B2B, B2C i B2E
  - Preparació de vendes telefòniques i de tu a tu (*face-to-face*), tancament i negociació
  - Utilització de les eines digitals: xarxes
  - LinkedIn: venda (*selling*) i branding (*branding*), etc.
- 

## Titulació

Diploma d'Expert en Direcció en Vendes Professionals 4.0 per la Universitat de Girona\*

\* No inclou la taxa d'expedició del títol

Nota: qui no disposi de títol universitari previ, tindrà dret a rebre, amb les mateixes condicions, un certificat d'assistència entregat per la Fundació UdG: Innovació i Formació.

## Metodologia

- Aprenentatge actiu. En lloc de, simplement, lliurar contingut a l'alumnat, la metodologia docent ha de promoure la participació activa de cada estudiant en el seu propi procés d'aprenentatge. Això pot incloure discussió en grup, resolució de problemes, estudis de cas i altres activitats que fomentin la reflexió i l'aplicació dels coneixements adquirits.
- Mètode del cas.
- Enfocament proper, pràctic i directe.
- Proposta de casos pràctics proposats per l'alumnat.
- Mètode de curs d'entrenament intensiu (bootcamp) per generar debat i pressió del mercat portat a l'aula.
- Mètode Business Singapur, per poder ensenyar a fer front a un problema des de perspectives poc usuals.
- Not Serious Play, com a mètode de gamificació per poder aportar a l'aula el joc com a creixement professional.
- Mètode del joc de rol (role playing) per fer sessions com a venedors i entendre millores en el propi procés de venda.
- Retroalimentació i avaluació continuada. Perquè l'alumnat se senti en constant atenció per part del formador.

## Sistema avaluació

- Cal assistir com a mínim al 80 % de les classes presencials i virtuals.
- S'aplica el mètode d'avaluació contínua.
- Cal entregar els casos pràctics resolts.
- S'ha de donar resposta a bateries de preguntes relatives a les darreres sessions tractades a classe.
- Cal elaborar un treball final.

## Finançament

### Finançament bancari

Els estudiants matriculats poden finançar el pagament de la matrícula en quotes.

La Fundació ha establert convenis amb condicions preferents pels seus alumnes amb les següents entitats:

- [Sabadell Consumer](#)
- [CaixaBank](#)
- [Banc Santander](#)

# Quadre docent

## Direcció

### **Ivo Güell Torné**

Format en direcció i administració d'empreses, en màrqueting, en temes de recursos humans, etc. Formador i consultor d'empreses des de fa dinou anys i propietari i CEO o membre del consell d'administració de diferents empreses, com ara Iberlana i Q-ars Teatre.

---

## Coordinació

### **Luis Vázquez Hernández**

Economista, MBA d'ESADE, CEO de l'empresa Podium de màrqueting, recerca i creació de marca per zones turístiques.

---

## Professorat

### **Ferran Camps Esteve**

Enginyer, expert en direcció estratègica de les empreses i CEO de la consultora Company Management Solutions.

---

\*La direcció es reserva el dret de modificar l'equip docent, si fos necessari, per garantir el nivell de qualitat i categoria professional.

# Entitats promotores

Fundació Universitat de Girona: Innovació i Formació



# Direcció en Vendes Professionals 4.0

Inici curs: 21/02/2025

Fi curs: 30/05/2025

Data tancament acta avaluació: 10/06/2025

## Calendari

<b>Data</b>	<b>Lloc</b>	<b>Inici matí</b>	<b>Fi matí</b>	<b>Inici tarda</b>	<b>Fi tarda</b>
21/2/2025	Virtual			16:00	20:00
22/2/2025	Presencial	10:00	14:00		
28/2/2025	Virtual			16:00	20:00
1/3/2025	Virtual	10:00	14:00		
7/3/2025	Virtual			16:00	20:00
8/3/2025	Presencial	10:00	14:00		
14/3/2025	Virtual			16:00	20:00
15/3/2025	Virtual	10:00	14:00		
21/3/2025	Virtual			16:00	20:00
22/3/2025	Presencial	10:00	14:00		
28/3/2025	Virtual			16:00	20:00
29/3/2025	Presencial	10:00	14:00		
4/4/2025	Virtual			16:00	20:00
5/4/2025	Presencial	10:00	14:00		
11/4/2025	Virtual			16:00	20:00
12/4/2025	Presencial	10:00	14:00		
25/4/2025	Virtual			16:00	20:00
26/4/2025	Virtual	10:00	14:00		
2/5/2025	Virtual			16:00	20:00
3/5/2025	Virtual	10:00	14:00		
9/5/2025	Virtual			16:00	20:00
10/5/2025	Presencial	10:00	14:00		
16/5/2025	Virtual			16:00	20:00
17/5/2025	Virtual	10:00	14:00		
23/5/2025	Virtual			16:00	20:00
24/5/2025	Virtual	10:00	14:00		
30/5/2025	Virtual			16:00	20:00