

FECHAS

Módulo 1: Captando nuevos clientes

Sesión 1: Pensando en el cliente	Viernes, 12 de Abril 2013
Sesión 2: Pensando en las acciones a realizar	Sábado, 13 de Abril 2013
Sesión 3: Coaching sesión individual	A concertar semana 16

Módulo 2: La creación de un folleto

Sesión 1: Pensando en el cliente	Viernes, 19 de Abril 2013
Sesión 2: Pensando en las acciones a realizar	Sábado, 20 de Abril 2013
Sesión 3: Coaching sesión individual	A concertar semana 17

Módulo 3: Con el cliente delante

Sesión 1: Pensando en el cliente	Viernes, 26 de Abril 2013
Sesión 2: Pensando en las acciones a realizar	Sábado, 27 de Abril 2013
Sesión 3: Coaching sesión individual	A concertar semana 18

HORARIOS

Horario sesiones grupales

Viernes señalados de 18:00 a 21:00h y sábados de 9.00 a 12.00 horas

Horario sesiones individuales

1 hora a convenir con los participantes en días laborables de la semana posterior a las sesiones grupales del módulo correspondiente agrupados en un mismo día hasta 5 personas.

LUGAR

Instalaciones PCL de Sant Adrià del Besòs
C/ Joan Miró, 1-Sant Adrià del Besòs 08930 (Barcelona)

PRECIO DE LOS CURSOS

Por módulo formativo

Precio por participante: 170 €
Mínimo grupo de 10 personas;
máximo grupo de 15 personas.

Por curso completo (los 3 módulos formativos)

Precio por participante 450 €
(el módulo sale a 150 €)
Mínimo grupo de 10 personas;
máximo grupo de 15 personas.

Forma de Pago:

Al inicio de la acción formativa
o previa reserva de plaza.

TE PUEDE SALIR
GRATIS!

PCL y CAPAROL
patrocinadores de este
curso, te ayudan a que
los puedas realizar
gratis.

Contacta y pregunta.
Tlf: 93 720 80 80 (Ext. 5)
info@fundacionpcl.es

CONSULTORES/COACHERS



Joaquim Carbonell

Diplomado en Ciencias empresariales por la Universidad de Barcelona, especialidad en Marketing, Diplomado en Dirección de Marketing por ESADE y en Publicidad y Marketing Directo por EADA. Dilatada experiencia en el ámbito empresarial, como Directivo y Empresario. Formador experto en áreas comerciales, ventas y capacitación de redes comerciales. Docente y conferenciante. Práctico y resolutivo facilitador de procesos de cambio desde la simplicidad y la sencillez.



Marta Baño Alcázar

Psicóloga col. 19757. Coach-PNL, Formadora y Especialista en RRHH. Facilitadora en procesos de cambio tanto a nivel personal-profesional como a individuos, instituciones y empresas. Formada en Coaching Gestáltico, en Terapia Sistémica y Postgraduada en Inserción Laboral y RSC. Emprendedora social y Presidenta de la Asociación EXPERIMENTA. Con su labor pretende facilitar el cambio social desde uno mismo, entendiendo la empresa como un medio de autoconocimiento y desarrollo personal.

INFÓRMATE E INSCRÍBETE
Plazas limitadas

www.fundacionpcl.es/cursosfundacion

Fundación PCL

C/ Joan Miró, 1 Sant Adrià del Besòs
08930 (Barcelona)
Telf: 93 720 80 80 (Ext. 5)
Fax: 93 710 38 89
info@fundacionpcl.es

fPCL
FUNDACIÓN

CURSOS DE FORMACIÓN

¿Qué debe hacer un pintor para conseguir más trabajos?

En 5 años el sector de la pintura profesional ha caído un 50%...

¿TODAVÍA ESPERAS QUE SUENE EL TELÉFONO PARA UN PRESUPUESTO?

TE AYUDAMOS A CAPTAR TRABAJOS DE PINTURA



INFÓRMATE E INSCRÍBETE
TE PUEDE SALIR GRATIS
Plazas limitadas

Organizadores:

fPCL
FUNDACION

Influye
Consultoría de Marketing

Neos

Sponsors:

PCL
Recomendados por el pintor y rehabilitador de fachadas

CAPAROL

Apreciado profesional,

La **Fundación PCL** es una entidad sin ánimo de lucro con vocación de ayudar al pintor en sus necesidades (**persona**); promover la profesionalidad de estos (**conocimiento**) y crear un marco de formación reglado para la profesión de la pintura (**impulso**). En definitiva; colaborar en el **desarrollo integral** del colectivo de pintores y rehabilitadores de fachadas.

Una forma de mostrar nuestro compromiso por mejorar y aportar valor a la profesión, se materializa en los distintos **cursos de formación** que ofrecemos. Teniendo en cuenta la actual crisis que vive el sector de la **pintura decorativa**, la Fundación PCL ha puesto en marcha el **curso “¿Qué debe hacer un pintor para conseguir más trabajos”** formado por **tres módulos formativos para ayudarte a ganar clientes**, a través del desarrollo de competencias y habilidades que mejorarán tu capacidad comercial y de relación con tus clientes.

Objetivo del curso:

El curso completo se compone de 3 módulos formativos. En él se ofrecen las nociones fundamentales e imprescindibles para poder **diseñar un plan comercial y una estrategia de venta** dirigido a captar nuevos clientes. Todo ello con un enfoque sencillo y práctico para pasar a la acción rápidamente.

También existe la posibilidad de realizar alguno de los **3 módulos de forma independiente** para **reforzar alguna de las áreas comerciales que se considere más prioritaria**. En este sentido, existe un **módulo más estratégico** para definir el mercado y el tipo de clientes nuevos que se quiere “captar” y **dos módulos más operativos** con sendos objetivos: crear un elemento de comunicación para darse a conocer y adquirir nociones de venta para afrontar con éxito entrevistas comerciales.

Dirigido a

Profesionales en activo, autónomos o pequeñas empresas, con experiencia en el sector de la pintura profesional que deseen realizar acciones comerciales para captar nuevos clientes y más trabajos.

MÓDULOS FORMATIVOS

1. Captando nuevos clientes

¿Dónde están mis clientes actuales y futuros?; ¿Cómo llego a nuevos clientes? Definición del plan de acciones comerciales para contactar y captar nuevos clientes.

- Sesión 1:** Pensando en el cliente
- Sesión 2:** Pensando en las acciones a realizar
- Sesión 3:** Coaching sesión individual

2. La creación de un folleto

¿Qué queremos decir a nuestros clientes?; ¿Cómo comunicamos nuestro valor diferencial como profesionales? Se trabajará la creación de un elemento físico de comunicación que sirva de apoyo a la acción comercial y nos diferencie de la competencia.

- Sesión 1:** Pensando en el cliente
- Sesión 2:** Pensando en el folleto
- Sesión 3:** Coaching sesión individual

3. Con el cliente delante

¿Cómo saber lo que necesita? ; ¿cómo vender mi propuesta? Escuchar, conocer las necesidades del cliente y plantear bien la propuesta, son las claves para cerrar la venta.

- Sesión 1:** Identificando necesidades del cliente
- Sesión 2:** Presentando la propuesta
- Sesión 3:** Coaching sesión individual

Nota: Las 3 propuestas formativas pueden cursarse de forma individual pero son complementarias para alcanzar el objetivo final de adquirir conocimiento y las habilidades comerciales necesarias para la captación de clientes y trabajo.

METODOLOGÍA: El curso se compone de 3 MÓDULOS FORMATIVOS

Módulo 1: Captando nuevos clientes

- Sesión 1:** Pensando en el cliente
- Sesión 2:** Pensando en las acciones a realizar
- Sesión 3:** Coaching sesión individual

Módulo 2: La creación de un folleto

- Sesión 1:** Pensando en el cliente
- Sesión 2:** Pensando en las acciones a realizar
- Sesión 3:** Coaching sesión individual

Módulo 3: Con el cliente delante

- Sesión 1:** Pensando en el cliente
- Sesión 2:** Pensando en las acciones a realizar
- Sesión 3:** Coaching sesión individual

Cada uno de los módulos se realiza a través de dos sesiones grupales + una sesión de coaching
1 MÓDULO = 2 SESIONES GRUPALES + 1 INDIVIDUAL

Sesión 1 y 2: Dinámica de las sesiones grupales*:

- 1- Envío previo de las preguntas de reflexión a los participantes
- 2- Debate sobre las respuestas que proponen los participantes
- 3- Conclusiones
- 4- Reflexiones y actividades para la siguiente sesión

*3 horas cada reunión

Sesión 3 de coaching individual

Finalizadas las 2 sesiones grupales, se realizará una sesión individual de coaching con cada participante, integrando los conocimientos, habilidades y aptitudes adquiridas en las dos sesiones formativas anteriores y trabajando de forma personal.

Dinámica: Se facilitará un cuestionario (vía mail) que se entregará por parte del participante al coach, el día de antes a la asistencia a la sesión con el fin de optimizar al máximo el tiempo operativo.

*1 hora de reunión individual



El consultor/facilitador se encargará de dinamizar las sesiones incentivando la participación y tomando nota de las conclusiones.