

MF5_FUNCIÓ COMERCIAL AL SECTOR GRÀFIC

Formador: Xavier Esteban

Descripció: Aquest mòdul del Màster en Gestió de la Comunicació Gràfica se centra en el desenvolupament de les habilitats comercials i estratègies de venda específiques per al mercat gràfic actual. L'objectiu és optimitzar la relació amb els clients i potenciar el creixement del volum de negoci.

Dades clau de la formació:

- **Calendari:** Del 05/06/2026 al 17/07/2026.
- **Durada:** 14 hores distribuïdes en 7 sessions.
- **Horari:** Divendres de 16:00 a 18:00h.
- **Modalitat:** Híbrida.

Finalitat del mòdul:

- Entendre i aplicar el procés complet de venda, adaptant-lo a les característiques del sector gràfic i a les noves necessitats del client actual.
- Millorar les habilitats de comunicació i relació amb el client, potenciant l'escolta activa, l'empatia i la capacitat d'influència en entorns comercials.
- Dominar tècniques de venda i negociació d'alt rendiment, incloent la gestió d'objeccions, el tancament d'acords i l'aplicació del model de negociació Harvard.
- Desenvolupar una mentalitat comercial orientada a resultats, mitjançant la creació d'una proposta de valor clara i la definició d'un Pla d'Acció individual aplicable a la realitat professional de cada participant.

Modalitats

- **Sessió 1** (05/06 - Presencial): **L'art de la venda i el client actual**
- **Sessió 2** (12/06 - Telemàtica): **El procés de venda**
- **Sessió 3** (19/06 - Telemàtica): **Comunicació eficaç amb el client**
- **Sessió 4** (26/06 - Telemàtica): **Tècniques de venda i proposta de valor**
- **Sessió 5** (03/07 - Telemàtica): **Introducció a la negociació comercial**
- **Sessió 6** (10/07 - Telemàtica): **Mètode Harvard de negociació**
- **Sessió 7** (17/07 - Presencial): **Tàctiques, tancament i Pla d'Acció Individual (PAI)**