

11. CLAVES EN LA GESTIÓN DE INDUSTRIAS AGROALIMENTARIAS

I. DIRIGIDO A:

- Gestores y Técnicos de empresas (PYMES) agroalimentarias que deseen replantearse su empresa para ajustarla a las nuevas necesidades del mercado y actualizar sus conocimientos de gestión empresarial.
- Miembros de los Consejos Rectores de cooperativas, que tengan inquietud por la mejora continua de los rendimientos y oportunidades de futuro de sus cooperativas.
- Colaboradores del/de la Empresario/a que sientan la necesidad de actualizar sus conocimientos en el sector para desarrollar de forma más competitiva su labor profesional.
- Profesionales de la gestión de empresa que deseen la mejora de empleo

II. OBJETIVO:

Dotar a los participantes de aquellos conocimientos necesarios para conseguir varios objetivos principales en la gestión de empresas agroalimentarias, cuya realización nos pone en la antesala del objetivo principal de ganar dimensión para crecer y competir, sobreviviendo al presente y al futuro.

Se trata de conocer y desarrollar herramientas que permitan enfrentarse al sector, a un mundo cada vez más globalizado y no perder oportunidades de integración y diversificación.

- Conocer los aspectos claves de la gestión de una empresa agroalimentaria para conseguir su competitividad, asegurando un crecimiento sostenible en el futuro.
- Analizar los diferentes canales de comercialización a los que enfrentarse.
- Establecer un modelo de negociación con esos canales.
- Desarrollar los procesos de organización comercial.
- Actualizar los conocimientos sobre Planificación adaptados a la actividad comercial.
- Materializar un Plan de Ventas real.

III. METODOLOGÍA:

Este curso combina sesiones teóricas con tutorías individualizadas, donde cada participante es asesorado por profesores de EOI sobre las posibles aplicaciones de los temas tratados en su negocio.

El curso tiene una duración de 18 horas (16 horas lectivas y 2 horas de tutoría, de media por alumno/a).

IV. PROGRAMA:

El curso incluye las siguientes materias:

Módulo lectivo

16 horas

Primera sesión

- Claves en la gestión empresarial; Planificación estratégica;
- financiación; Marketing.

Segunda sesión

- Los canales de comercialización: La Distribución Comercial y la Hostelería como canal alternativo.
- Negociación con la distribución.

Tercera sesión

- El plan de ventas. Organización de la red comercial.
- Lanzamiento de nuevos productos

Cuarta sesión

- La dimensión en un entorno competitivo. La internacionalización.
- Experiencias de éxito en el cooperativismo
- de la Industria Agroalimentaria

Tutorías por alumno

2 horas⁶⁸

TOTAL CURSO

18 HORAS

⁶⁸ El número de horas de tutoría alumno es una cifra aproximada que puede variar en función de las características y necesidades de cada alumno