



PRODUCTIVIDAD COMERCIAL 360: IMPULSANDO EL CREENCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD

Descubra cómo optimizar
procesos y equipos
comerciales para un
crecimiento sostenido.

apd

#SeminarioAPD

Zaragoza, 21 de enero de 2026

#SeminarioAPD

PRODUCTIVIDAD COMERCIAL 360: IMPULSANDO EL CREENCIENTO Y LA RENTABILIDAD

INTRODUCCIÓN

La gestión empresarial ha evolucionado hacia modelos precisos y medibles en áreas como finanzas, producción o logística, pero el ámbito comercial ha permanecido más ligado al talento individual que a procesos estructurados. Tradicionalmente, las ventas dependían de las habilidades y relaciones personales de los comerciales, lo que generaba resultados desiguales y una productividad asumida como "normal", aunque lejos del óptimo. Hoy conviven distintos estilos, desde el vendedor independiente hasta el profesional alineado con la estrategia de la empresa. El seminario propone un enfoque sistémico para mejorar la productividad comercial mediante la reingeniería de procesos, el uso de herramientas de gestión y el desarrollo de competencias, orientando la función comercial hacia una gestión más eficiente y profesionalizada.

METODOLOGÍA

Combinación de caso práctico con explicaciones y presentación de experiencias



—SEMINARIO—

#SeminarioAPD

PRODUCTIVIDAD COMERCIAL 360: IMPULSANDO EL CREENCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD

OBJETIVOS

- Proporcionar un marco que permita reflexionar sobre la relación causa-efecto entre la actividad comercial y los resultados, identificar las palancas que conducen al éxito y plantear en sus respectivas empresas la conveniencia de abordar un proceso de mejora de la productividad comercial.

A QUIÉN VA DIRIGIDO

Directores generales de medianas empresas que cuentan con un equipo comercial y directores comerciales de medianas y grandes empresas.

Igualmente, directores de marketing involucrados directamente en la acción comercial y directores de recursos humanos y de desarrollo que buscan soluciones integrales para los equipos comerciales de sus empresas.



SEMINARIO

PRODUCTIVIDAD COMERCIAL 360: IMPULSANDO EL CRECIMIENTO Y LA RENTABILIDAD

09:15 Recepción de asistentes y bienvenida

09:30 Bloque I – Dirección por Objetivos vs Dirección con Objetivos

¿Dónde estamos? Para conseguir los objetivos se precisa identificar las palancas que producen los resultados y enfocar los esfuerzos de la dirección comercial a los indicadores avanzados, tanto o más que a los resultados.

10:15 Bloque II - La actividad comercial: Quién hace qué y como en los procesos comerciales.

11:00 Café Networking



SEMINARIO

PRODUCTIVIDAD COMERCIAL 360: IMPULSANDO EL CRECIMIENTO Y LA RENTABILIDAD

11.30 Bloque III – La venta diferenciada

Cómo la metodología de venta adecuada depende de la posición en el mercado y de la complejidad de la solución que vendemos.

13.00 Bloque IV – Casos prácticos

Ejemplos y experiencias en diferentes sectores.

14:00 – Fin de la formación

SAVE THE DATE



Zaragoza

Hotel Silken Reino de Aragón
Calle Coso, 80. 50001
Zaragoza



21 de enero de 2026
09:00 – 14:00

ponentes y expertos



JOSÉ CARLOS SAINZ

Client Partner Human Capital and Sales Effectiveness en Alexander Hughes

José Carlos aporta una sólida experiencia en el diseño, desarrollo e implantación de proyectos de transformación organizativa y Eficacia Comercial. Su trayectoria profesional comenzó como consultor en una firma internacional sueca (Mercuri International), especializada en el diseño, desarrollo e implantación de estrategias comerciales. Posteriormente se incorporó al área de organización y retribución de Mercer, donde tuvo la oportunidad de desarrollar proyectos relacionados con el diseño de modelos retributivos para departamentos comerciales. Durante los últimos 10 años ha sido socio de una consultora boutique especializada en Transformación de Modelos de Negocio.

Ha liderado y coordinado proyectos de implantación de estrategias comerciales, optimización de procesos de venta y estructuras organizativas y diseño de modelos de gestión comercial en diferentes sectores donde la profesionalización de la gestión comercial es clave para asegurar el éxito.

Su experiencia abarca empresas familiares y multinacionales tanto en proyectos internacionales como locales.

José Carlos es licenciado en Sociología Industrial por la Universidad Pontificia de Salamanca y máster en marketing (ESIC) y recursos humanos (Les Heures-UB).



#SeminarioAPD POR DEFINIR

-  JORNADAS VIRTUALES EN DIRECTO
-  SÍGUELAS DESDE CUALQUIER DISPOSITIVO
-  PONENTES Y EXPERTOS DE PRIMER NIVEL
-  PREGUNTA DIRECTAMENTE A LOS EXPERTOS

INSCRÍBETE

CUOTA DE INSCRIPCIÓN

- Socios Protectores de APD: 190€ + IVA
- Socios Globales de APD: 270€ + IVA
- No socios: SER SOCIO DE APD TIENE IMPORTANTES VENTAJAS, consulte en 91 522 75 79.

CANCELACIONES

Cancelaciones gratuitas válidas hasta **48 horas** antes de la celebración de la actividad.

FORMAS DE PAGO

- Domiciliación bancaria
- Tarjeta (pasarela web)
- Transferencia a:
 - Banco Santander:
ES42-0049-1182-3721-1003-3641
 - BBVA:
ES65-0182-1290-3800-0032-5792
 - Caixabank:
ES54-2100-6440-0521-0009-2274

FORMACIÓN IN COMPANY

Esta formación se puede realizar en formato In Company, diseñando y adaptando el programa a las necesidades reales de la empresa que lo solicite.

Servicio exclusivo para Socios de APD.

Contacta con Alicia Calderón para más información:
acalderon@apd.es

Los precios incluyen la documentación y desayuno de trabajo



**LA COMUNIDAD GLOBAL DE
DIRECTIVOS**

APD Zona Centro
Zurbano, 90 – 28003 Madrid
apd@apd.es
615274897

Síguenos en



www.apd.es