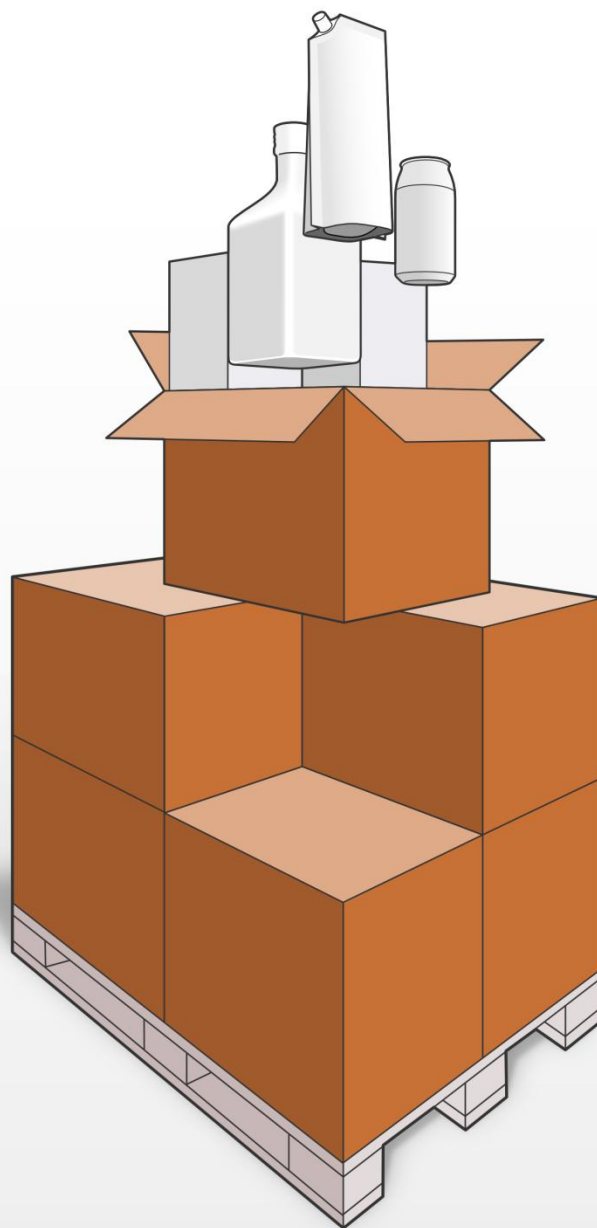


CURSOS IN COMPANY PACKAGING and MANAGEMENT



El Packaging Cluster ofrece la posibilidad de realizar formación de **Packaging** y de **Management “In Company”**, para aquellas empresas que prefieran compaginar la formación con las tareas diarias de sus empleados optimizando al máximo sus recursos.

Las propuestas se basan en dos programas marco:

- Inmersión en Packaging. Ofrece una visión de toda la cadena de valor, interrelacionando conceptos, para entender mejor las necesidades del mercado.
- Estrategias de Mercado en la Industria del Packaging. Incide en el desarrollo de habilidades y estrategias fundamentadas en entornos de alta competitividad.

CURSO DE INMERSIÓN EN PACKAGING

A quien va dirigido

- Empresas fabricantes de material de envase y embalaje con una fuerte interrelación con el cliente final o usuarios de packaging y quieran ofrecer a sus empleados un mejor conocimiento de toda la cadena de valor.
- Empresas fabricantes de maquinaria y procesos que quieran entender mejor a su cliente cuando se plantean nuevos proyectos.
- Clientes finales o usuarios de packaging que quieran profundizar en los materiales de fabricación de envases, sus procesos de fabricación y las implicaciones logísticas del packaging, para desarrollar envases más eficientes y sostenibles.
- Clientes finales que quieran ofrecer a sus empleados “no técnicos”, especialmente managers de compras, suministros y logística, las herramientas para una mejor comprensión de los materiales de envase y embalaje y su relación con los procesos, proporcionando un conocimiento más profundo de sus proveedores.

Estructura y programa

Es un programa flexible que se puede adaptar a las necesidades de cada una de las empresas interesadas. La duración puede ser desde 6 a 42 horas, dependiendo de los módulos escogidos y del horario.

Los módulos ofrecidos son:

- Módulo 1. El proyecto de packaging. Bases de diseño, desarrollo e industrialización de un proyecto de packaging. 6 hs
- Módulo 2. Los envases plásticos. Criterios de diseño, materiales fundamentales y tecnologías de fabricación. 12 hs
- Módulo 3. Los envases de cartón compacto y ondulado. Criterios de diseño, materiales fundamentales y tecnologías de fabricación 6 hs
- Módulo 4. La planta de envasado y acondicionamiento. El nuevo entorno productivo de las plantas de envasado. La gestión de la complejidad. Criterios de armonización y estandarización de formatos, nuevas exigencias técnicas. 6 hs
- Módulo 5. Packaging y Logística. Criterios de diseño del embalaje secundario. La eficiencia logística. El envase modular. Pautas y criterios de calidad en la cadena logística. 6 hs

Precio: 2.000 € por Módulo de 6 horas.

CURSOS DE ESTRATEGIA DE MERCADOS

A quien va dirigido

- Profesionales que desempeñan su labor como ingenieros comerciales en empresas industriales de packaging y desean adquirir y/o potenciar sus habilidades para su aplicación con éxito en su actividad profesional.
- Profesionales no comerciales que desean una inmersión práctica al mundo del marketing industrial y las ventas B2B.

Actividades, metodología y programas

La metodología de los cursos es fundamentalmente de carácter práctico y vivencial. Esto implica que tras cortas intervenciones teóricas, que ayudan a la introducción de cada uno de los temas, se proponen actividades prácticas que deben ser desarrolladas por cada uno de los participantes o equipos que se formarán al inicio del seminario. Se proporcionará material didáctico para actividades y seguimiento del seminario fuera del aula.

Los programas ofrecidos son:

Marketing Estratégico Industrial

- Módulo 1. Análisis Estratégico (4 horas). Análisis DAFO, Estrategias de diferenciación, las 5 Fuerzas competitivas de M. Porter.
- Módulo 2. Dirección Estratégica de Marketing (4 horas). Niveles de competitividad y estrategias.
- Módulo 3. Marketing Operativo (4 horas). Marcando objetivos, metas y plazos, el *marketing mix* en empresas industriales, marketing on-line, comunicación B2B. Caso práctico.

Duración: 12 horas, en dos jornadas.

Precio: 4.000 €

Venta relacional B2B

- Módulo 1. Prospección Comercial. El primer contacto, definición de objetivos.
- Módulo 2. Habilidades de Comunicación Interpersonal. Principios de la comunicación, la escucha activa.
- Módulo 3. Técnicas de venta efectiva. Las 7 etapas de la venta. Conocimiento del producto, prospección y conocimiento del cliente, presentación de la oferta, tratamiento de objeciones, técnicas de cierre.
- Módulo 4. El “arte de negociar *Win-Win*”. Estrategias, Plan B. Caso práctico.

Duración: 18 horas, en tres jornadas.

Precio: 6.000 €

Otros cursos:

- Desarrollo de habilidades directivas: Cómo descubrir y potenciar nuestras propias competencias para un liderazgo efectivo.
- Marketing internacional. No basta con replicar, hay que adaptarse a nuevos mercados y oportunidades.
- Lean Management. Desarrollo de herramientas de optimización para hacer más con menos.
- Sistema de Información Estratégica de la Función Compras: Una herramienta para alcanzar los objetivos en los Mercados de Aprovisionamiento.

Cursos a medida: También contéplanos el diseño de cursos *in-company* con temáticas propuestas por la empresa cliente.

Condiciones especiales: Descuento de un 15% a los asociados del Packaging Cluster y 10% a los miembros del BIP. Cursos deducibles por la Fundación Tripartita.



CONTACTO

info.formacion@packagingcluster.com

www.packagingcluster.com