

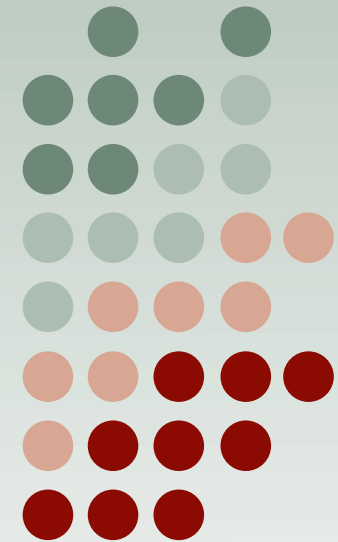
# Negociació comercial

Organitza:



Cambra de Comerç  
de Barcelona

Participa:



# Negociació comercial

Jornades formatives

**25 d'octubre de 2010**  
**22 de novembre de 2010**

A càrrec de:





# Negociació comercial

Jornades formatives adreçades a analitzar tot el que envolta a la negociació dels comerciants amb els diferents partners: els proveïdors, els intermediaris en general i els clients.

També s'exploren altres relacions possibles que poden acabar en negociacions formals per a la millora del negoci.

## METODOLOGIA

Hi haurà aportacions del Professor i casos per debatre. A partir d'aquesta informació es procedirà a treballar en grup per tal d'analitzar els processos de les negociacions.

## PROFESSORAT

### Josep-Francesc Valls Giménez

Catedràtic del Departament de Direcció de Màrqueting i del Centre de Direcció Turística d'ESADE.

Catedràtic de la Universitat Ramon Llull

## PROGRAMA DE LES JORNADES

25 d'octubre de 2010 / 22 de novembre de 2010

Matí 09.00 – 14.00 h.

### PRIMERA SESSIÓ

- Escenari del sector comercial, entorn i innovació.
- Els players i el posicionament de cadascú entre les unitats de stocks i el nombre de categories.
- La cadena de valor del comerç.
- Les activitats clau.
- L'Estat de la competència.
- Benchmarking respecte als altres formats comercials.
- Les avantatges competitives dels comerciants i la manera de fer-les valdre.
- L'estratègia per mantenir la quota i expandir-se.

### CAFÈ a les 10.30 h.

### SEGONA SESSIÓ

- Continguts, estratègia i temps de la negociació comercial amb proveïdors i intermediaris actuals i futurs.
- Treball en grups

### TERCERA SESSIÓ

- Cas Privalia

### DINAR a les 14.00 h.

Tarda de 15.30 – 18.00 h

### QUARTA SESSIÓ

- Continguts, estratègia i temps de la negociació comercial amb els diversos clients: consumidors, empreses, col·lectius, col·lectivitats.
- Treball en grups

### CINQUENA SESSIÓ

- Cas Mercadona
- Conclusions

## INSCRIPCIÓ

- Es realitzaran dues jornades: una el 25 d'octubre i una altra el 22 de novembre de 2010 i s'acceptarà solament la inscripció a una de les dues sessions. L'import del curs és de 555 €, dels quals l'Ajuntament de Barcelona i la Cambra de Comerç de Barcelona subvencionen el 90 %.
- El curs està adreçat a comerciants i professionals del comerç.
- Els interessats han de fer la sol·licitud d'inscripció per correu electrònic a l'adreça [mtguell@cambrabcn.org](mailto:mtguell@cambrabcn.org) amb les dades següents:

NOM i COGNOMS

NIF

ENTITAT (empresa, associació de comerciants, etc..)

CÀRREC

ADREÇA

TELÈFON DE CONTACTE

E-MAIL

DATA DE LA JORNADA QUE VOL ASSISTIR:

- Una vegada us sigui confirmada la inscripció al curs per correu electrònic, s'ha de fer l'ingrés per un import de 55,50 € (10% de l'import total del curs) al compte bancari següent:

**Cambra Oficial de Comerç, Indústria i Navegació de Barcelona**

**Banc Santander Central Hispano**

**0049 1806 97 2610638140**

- El programa té una capacitat màxima per a 20 participants i s'omplirà per rigorós ordre d'inscripció confirmada amb l'ingrés bancari. En funció dels assistents podria reduir-se en una única sessió, la qual cosa s'informaria amb la suficient antel·lació.

Les jornades tindran lloc a  
Porta22, Sala Món - c/ Llacuna, 162  
08018 Barcelona