

# El reto de la supervivencia

Cuando el entorno va a peor la única respuesta es la mejora continua



**IV Foro de Innovación Comercial**

**Madrid, 7 de junio 2012**

## IV Foro de Innovación Comercial

---

**El reto de la supervivencia**, cuando el entorno va a peor la única respuesta es la mejora continua

Madrid, 7 de junio 2012. Hotel el Madroño, calle General Díaz Porlier, 101

Gold Partner



Patrocinadores



## El reto de la supervivencia

Decía Ortega, quizá el filósofo español más importante, que la realidad es el resultado de la relación que se produce entre el hombre y su entorno: *Soy yo y mis circunstancias*. Las circunstancias afectan al desarrollo de la persona como el entorno económico afecta a la vida de la empresa.

Nada podemos hacer por cambiar el entorno en el que desarrollar nuestra actividad, pero siempre es posible introducir mejoras que nos permitan ser más efectivos. Cuando el entorno va a peor la única alternativa es la mejora continua.

Este esfuerzo constante por la mejora continua, del que deben participar todos los trabajadores de la empresa de forma inexcusable, cada uno en su área de responsabilidad, es el reto. En este Foro pretendemos poder ofrecerte información y herramientas que puedan contribuir a alcanzar el reto de nuestro tiempo.



## IV FORO DE INNOVACIÓN COMERCIAL

---

### Programa

**11:00-11:20 h.:** Antonio Ballester, presidente de Andimac. *Presentación del foro empresarial.*

**11:20-12:15 h.:** Philip Daus. *La gestión del precio en el sector de Distribución de materiales de construcción. Resultados y criterios de mejora.*

**12:20-12:50 h.:** David Gobert. *La relación del cliente profesional con nuestro modelo de negocio y las grandes superficies. Resultados del I Estudio de Fidelización y Tendencias de compra del cliente profesional.*

**12:50-13:40 h.:** Jesús Freire. *Re-acción y planificación comercial para amortiguar la recesión.*

**13:40-14:10 h:** Jordi Ber. *El reto del mercado Online. Habitissimo como herramienta de comunicación y generación de negocio para la empresa de Distribución.*

**14:10-14:35 h.:** Javier Camacho. *Estrategias para ganar, un punto de información, apoyo y servicio para la mejora continua de la empresa.*

**14:35-15:00 h.:** Sebastián Molinero. *Cuidatucasa, marca de garantía sectorial para un nuevo marco de actuación comercial.*

## Los participantes

## IV FORO DE INNOVACIÓN COMERCIAL



**11:20-12-15 h.:** Philip Daus, director de Simon-Kucher & Partners, compañía líder en pricing y gestión comercial, presentará los resultados del I Estudio sobre gestión del factor precio por la distribución española de materiales de construcción. El precio es el principal vector de beneficio en un mercado que ha perdido el volumen y en el que la reducción operativa de costes ya está muy explotada. La gestión del precio de producto es una práctica poco desarrollada en España a diferencia de nuevos y grandes competidores, y sin embargo de su correcta gestión se deriva el principal multiplicador de valor (o divisor) para la empresa.



**12:20-12:50 h.:** David Gobert, director del área de desarrollo de mercados de ITC, presentará los resultados del I estudio nacional de posicionamiento de los almacenes de materiales de construcción ante el cliente profesional. De este estudio en profundidad se revelan importantes conclusiones ligadas a cómo los profesionales (reformistas y empresas de rehabilitación) perciben el formato del almacén clásico frente a las grandes superficies, puntos fuertes y débiles que perciben en los dos modelos, así como tendencias de compra.



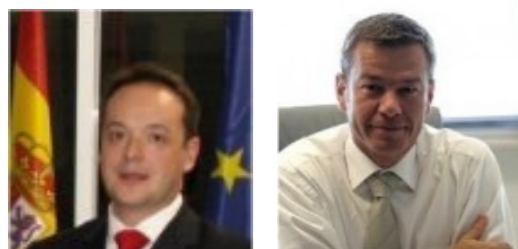
**12:50-13:40 h.:** Jesús Freire, director comercial de Ifedes y asesor de importantes empresas del sector en materia de reorganización y planificación comercial, conoce de primera mano las intensas dificultades que tiene el personal comercial para lograr captar clientes y ventas. Freire es, además, creador del curso *Nueva orientación comercial para vender en un entorno muy competitivo*, que se imparte en el Campus Andimac de Teleformación y que en su primera edición ha obtenido una valoración sobresaliente por parte de los alumnos.

# Participantes

## IV FORO DE INNOVACIÓN COMERCIAL



**13:40-14:10 h.:** Jordi Ber, director general de Habitissimo, portal líder en el segmento de obras de reforma con 400.000 visitas/mes, explicará cómo este tipo de herramientas pueden ser utilizadas para mejorar el posicionamiento de la empresa en su mercado de influencia y llegar a ser un nuevo canal de comercialización. Expondrá igualmente las líneas generales del acuerdo de colaboración con Andimac y sus progresivas ventajas para los asociados.



**14:10-14:35 h.:** Javier Camacho/Félix Lafuente, Equipo Supera, presentarán el servicio de diagnóstico y mejora de la empresa en sus diferentes áreas. Este servicios estarán integrados en el portal de información, formación y asesoramiento empresarial [www.estrategiasparaganar.com](http://www.estrategiasparaganar.com), que se presentará en este foro, planteado como servicios de valor para la pyme del sector.



**14:35-15:00 h.:** Presentación de Cuidatucasa, un programa de capacitación y mejora de la propuesta comercial que desde el punto de venta o almacén se ofrece al mercado de reforma y rehabilitación, bajo el prisma de marca de garantía sectorial. Se presentará el reglamento de utilización del sello y las instituciones que dan su apoyo al modelo.

**Fecha: 7 de junio de 2012**

**Lugar: Hotel El Madroño, Sala Castellana, calle General Díaz Porlier, 101. Madrid.**

**Inscripción: Gratuita para socios. Público: 180 euros**

# IV FORO DE INNOVACIÓN COMERCIAL

Patrocinador Global Andimac



Patrocinador Oro



Patrocinadores

