

**¿Tu empresa
tiene un
proyecto de
crecimiento?**

**Queremos
ayudarte**

**Crecimiento
Rentable en
Mercados
Industriales (CRI)**



CRECIMIENTO RENTABLE EN MERCADOS INDUSTRIALES

¿Tu empresa se está planteando expandirse en otros mercados? ¿Quiere reforzar su posición en otros segmentos? ¿Tiene clara su estrategia de crecimiento? Te ayudamos a desarrollarlo. El CRI (Crecimiento Rentable en Mercados Industriales) aspira a ser el compañero de viaje imprescindible para los proyectos de crecimiento de aquellas empresas que operan en o para mercados industriales y, por extensión, B2B.

El programa se desarrolla en cuatro meses, durante los que te ayudaremos a definir y a desarrollar un proyecto específico de crecimiento para tu empresa ya sea de penetración en los mercados actuales o de expansión en otros nuevos (de segmento o geográfico) para su posterior ejecución.

METODOLOGÍA

El programa utiliza la nueva metodología de IQS Executive Education *Project-Centric* en la que los contenidos formativos se adecuan y se imparten en el momento necesario que requiere la realización del proyecto.

El programa combina sesiones presenciales y online con el objetivo de optimizar el retorno de tu inversión en tiempo.

DESTINATARIOS

- / Directores Comerciales, de Exportación, de Desarrollo de Negocio y de Marketing de empresas que operan en mercados industriales/B2B.
- / Directores de Unidad de Negocio o División de empresas que operan en mercados industriales/B2B.
- / Area Managers y Key Account Managers de empresas que operan en mercados industriales/B2B.
- / Propiedad o Gerencia de PYMES que operen mercados industriales/B2B.
- / Profesionales de la Venta B2B que quieran mejorar sus posibilidades de promoción profesional.

Identifica la oportunidad de crecimiento en tu empresa o sector y desarrolla un proyecto real aplicable mentorizado por profesionales

Formato Blended

45% online + 55% presencial

20 Videoconferencias
y 7 foros

8 jornadas

Equipo de mentores

Miguel de la Ossa

MBA, ESADE
PDD, IESE
Founder & CEO, Radical Advantage Co.

Josep A. Aguilar

Diplomado Dirección de Operaciones,
EADA
Programa Dirección General, ESADE
Socio-Director de Actio Consulting Group

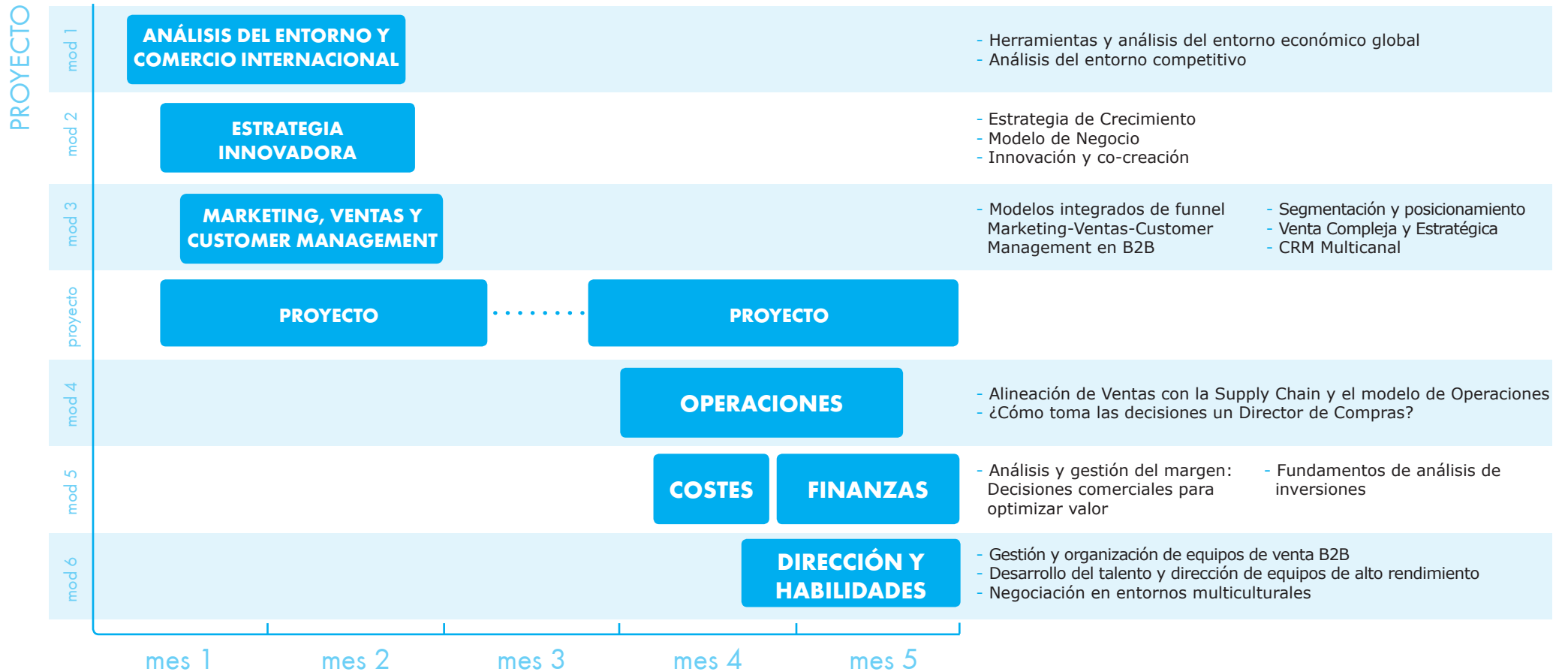
Xavier Cartaña

Master en Dirección Comercial y Marketing, EADA
Senior Account Manager EMEA Honeywell
Fine Chemical.

Mercè Moreno

Máster en RRHH-COPC
Docente en prácticas de postgrado
EXPERTO EN COACHING, URV

El proyecto tendrá las siguientes fases que ayudarán a su desarrollo:



Matricúlate ahora a través de [executive.iqs.edu](https://www.executive.iqs.edu) y prepárate para alcanzar tu objetivo profesional



Edición Junio: 8 de Junio 2017
Edición Enero: 18 de Enero 2018



Total: 122 h
Jueves y viernes de 10 h a 19 h
Sábado 10 de junio (sesión inaugural): de 9 h a 13 h
Videoconferencias: de 18 h a 19:30 h



Blended 45% - 55%
8 Jornadas + Workshops
20 Videoconferencias (1,5 h)
7 Foros online (3 h)



7.500 €



Asistencia mínima del 80%
Grupos reducidos

Edición Junio

Sesiones			
Presenciales	Jueves	Viernes	Sábado
Junio	8	9	10
	29	30	
Julio	27	28	
Septiembre		26	
Octubre		27	

Edición Enero

Sesiones			
Presenciales	Jueves	Viernes	Sábado
Enero	18	19	20
Febrero	8	9	
Marzo	8	9	
Abril		13	



PERSONA CIENCIA EMPRESA

EXECUTIVE
EDUCATION