

PROGRAMA DE DIRECCIÓN COMERCIAL Y VENTAS (PDC)

Aprende a diseñar, liderar y ejecutar modelos comerciales rentables y sostenibles para tu negocio internacional.

Del 15 de abril al 21 de mayo 2026

En el **contexto actual**, caracterizado por mercados altamente competitivos, clientes más informados y una creciente presión sobre los márgenes, la Dirección Comercial se ha convertido en una función estratégica clave para el crecimiento y la rentabilidad de las organizaciones. Hoy ya no basta con vender más: es imprescindible definir una estrategia comercial clara, priorizar oportunidades, gestionar eficazmente los canales y liderar equipos comerciales de alto rendimiento.

La **Dirección Comercial** actúa como el nexo entre la estrategia corporativa y el mercado, integrando marketing y ventas para transformar las necesidades del cliente en resultados de negocio sostenibles. Las empresas que apuestan por directivos comerciales profesionales, con visión estratégica y capacidad de ejecución, son las que logran diferenciarse, crecer de forma rentable y adaptarse con éxito a un entorno en constante cambio.

Por todo lo anterior, la **Cámara de Comercio e Industria de Ciudad Real** organiza un **Programa de Dirección Comercial y Ventas (PDC)** que se celebrará entre el **15 de abril y el 21 de mayo de 2026**. Esta iniciativa de formación ejecutiva está enmarcada dentro del **Programa RETO Exporta CR** y del **Programa RETO Internacional CR**, financiados ambos por la **Diputación Provincial de Ciudad Real**, de apoyo a la mejora de la competitividad y la comercialización internacional de las empresas de la provincia.

De la mano de EADA (Escuela de Alta Dirección y Administración), se ha diseñado un **programa de 3 sesiones presenciales** en las instalaciones de Cámara de Comercio a celebrar entre **abril y mayo**.

- Sesión 1 - Estrategia Comercial y Dirección de Ventas (de carácter transversal)
- Sesión 2 - Liderazgo y Excelencia en Ventas (de carácter transversal)
- Sesión 3 - Dirección Comercial y Ventas en entornos B2B (para empresas del sector industrial)
- Sesión 4 - Dirección Comercial y Marketing en Gran Consumo Alimentario (para empresas del sector de bebidas y alimentos)

Los objetivos del Programa, así como la estructura de contenidos detallados y los perfiles de los ponentes del mismo, pueden consultarse en el **folleto informativo** del PDC disponible en la web de la Cámara.

DIRIGIDO A:

Empresas de la provincia de Ciudad Real con producto exportable, marca registrada y comercialización propia. Se valorará positivamente un porcentaje significativo de las ventas internacionales en la cifra de negocio total.

Perfiles prioritarios:

- Directores de Marketing, Directores Comerciales y Directores de Exportación
- Gerentes y Directores Generales
- Propietarios de empresas familiares y empresarios
- Responsables de Exportación
- Responsables de Marketing

FECHAS Y UBICACIÓN:

Fechas:

- Sesión 1 (**miércoles 15 de abril**) - Estrategia Comercial y Dirección de Ventas
- Sesión 2 (**martes 5 de mayo**) - Liderazgo y Excelencia en Ventas
- Sesión 3 (**miércoles 20 de mayo**) - Dirección Comercial y Ventas en entornos B2B
- Sesión 4 (**jueves 21 de mayo**) - Dirección Comercial y Marketing en Gran Consumo Alimentario

Horario: **de 9:00 a 14:00 horas y de 15:00 a 17:45 horas**, en las instalaciones de la Cámara de Comercio de Ciudad Real en Calle Lanza nº2, Ciudad Real.

METODOLOGÍA, CONTENIDOS y PONENTES:

Sesiones inspiradoras, de reflexión y debate compartido, donde se abordarán herramientas aplicables al día a día de la gestión empresarial, ofreciendo conclusiones y propuestas de trabajo concretas al termino de cada sesión.

Durante el programa los participantes dispondrán de acceso al **Campus Virtual de EADA** donde se compartirán los materiales utilizados en las sesiones, funcionando así mismo como un espacio de debate en formato asíncrono, estimulando la puesta en común de experiencias.

SOCIO ACADÉMICO:

Como socio académico para diseñar e impartir este PDC se ha elegido a la escuela de negocios [EADA](#).

Fundada en 1957, EADA es pionera en España en ofrecer programas de gestión para directivos del mundo empresarial. EADA es una de las cuatro escuelas de negocio de España acreditada por las mejores instituciones, habiendo obtenido el sello EQUIS de la EFMD (*European Foundation for Management Development*) y la acreditación de la *Association of MBAs* (AMBA).

EADA ocupa la **16ª posición en el Ranking del Financial Times (2024)** de las mejores Escuelas de Negocios del mundo **en Executive Programmes**, y el puesto **39 del mundo en Custom Programmes** (Programas a medida).

Los ponentes seleccionados para impartir los contenidos cuentan con amplia experiencia como directivos o consultores de empresas líderes del mercado nacional y/o multinacionales, combinando esta experiencia a nivel directivo con la faceta académica, participando habitualmente como expertos en los másteres y programas de postgrado de EADA.

FINANCIACIÓN:

Esta actividad está enmarcada dentro de los **Programas RETO Exporta CR y RETO Internacional CR**, financiados ambos por la **Diputación Provincial de Ciudad Real**, de apoyo a la mejora de la competitividad y la comercialización internacional de las empresas de la provincia.

La cuota de inscripción es **gratuita** para las empresas de la provincia de Ciudad Real que resulten admitidas.

Se requiere un compromiso de asistencia por parte de los participantes inscritos en el mismo. Aquellos alumnos que alcancen el 100% de asistencia a las sesiones recibirán un **certificado de aprovechamiento** expedido por EADA.

INSCRIPCIÓN:

El plazo de inscripción se abre el jueves 26 de marzo de 2026 y **finaliza el lunes 13 de abril** a las 14:00h.

Los interesados deben enviar por correo electrónico a la dirección retoexporta@camaracr.org la **Ficha de Inscripción** disponible en la web de la Cámara debidamente cumplimentada.

Se establece un máximo de 25 plazas disponibles para cada una de las sesiones del programa. **Tendrán prioridad de admisión para aquellas que hayan solicitado su inscripción en el Programa RETO Exporta CR 2026/27.**

Para el resto, admisión por riguroso orden de entrada de aquellas solicitudes que resulten aceptadas. En caso de alcanzarse el aforo máximo establecido para cada sesión, la admisión estará limitada a un único participante por empresa.

MÁS INFORMACIÓN:

Personas de contacto:

David Sanchez, Técnico del Área de Internacionalización Empresarial.

Teléfono: 926 274 444, extensión 2229

E-mail: dsanchez@camaracr.org

María Domingo, Directora del Área de Internacionalización Empresarial.

Teléfono: 926 274 444, extensión 2214

E-mail: mdomingo@camaracr.org