PROGRAMA EJECUTIVO EN MARKETING, COMERCIALIZACIÓN Y VENTAS PARA PYMES DEL SECTOR AGROALIMENTARIO (PEMCV)

La estrategia de marketing y de comercialización puestas al servicio del desarrollo negocio internacional de un modo práctico.

Del 21 de enero al 18 de marzo de 2027

En el **contexto actual**, caracterizado por mercados altamente competitivos, clientes más informados y una creciente presión sobre los márgenes, con la Marca de Distribuidor (MDD) creciendo año tras año, la **Dirección Comercia**l 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 segmentar adecuadamente a nuestros clientes, priorizar las oportunidades, definir una estrategia comercial clara y gestionar eficazmente los canales de distribución y venta.

En pos de este objetivo, el **Marketing, tanto a nivel estratégico como operativo,** se constituye como la piedra angular dentro de la empresa, actuando como nexo entre la estrategia corporativa y el mercado, orientando y alineando las distintas áreas y funciones de la organización para transformar las necesidades del cliente en resultados de negocio sostenibles.

En este sentido, **el Diseño**, entendido en un sentido amplio (diseño estructural del packaging, diseño gráfico, diseño promocional, diseño del punto de venta, diseño de la comunicación offline y online. diseños para Ferias y eventos, etc.) se convierte en un aliado del marketing, haciendo tangibles los conceptos y enfoques contenidos en el plan de marketing.

Las empresas que apuestan por **profesionalizar la función comercial**, aunando 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 Ejecutivo en Marketing, Comercialización y Ventas para Pymes del Sector Agroalimentario (PEMCV)** que se celebrará entre el **21 de enero y el 18 de marzo de 2027**, estructurado en cuatro sesiones intensivas de la mano de tres expertos en el sector agroalimentario:

21 Enero – Marketing Estratégico: un faro para la organización
28 Enero – Marketing operativo: el plan de marketing y los canales de distribución
25 Febrero – La tangibilización del plan de marketing a través del diseño
18 Marzo – Segmentación de clientes y estrategia comercial: donde crecer y cómo competir

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 PEMCV disponible en la web de la Cámara.

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.

DIRIGIDO A:

Empresas del sector agroalimentario (bebidas y alimentos) 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
Responsables de Comunicación

Abierto también a la participación de profesionales y empresas de servicios de diseño, marketing y publicidad que puedan acreditar que prestan habitualmente sus servicios a PYMES agroalimentarias de la provincia de Ciudad Real.

HORARIO Y LOCALIZACIÓN:

Formación presencial.

Horario: **de 9:00 a 14:00 horas** y **de 15:00 a 17:30 horas**, en las instalaciones de la Cámara de Comercio de Ciudad Real en Calle Lanza nº2, Ciudad Real.

METODOLOGÍA, CONTENIDOS y PONENTES:

Sesiones 100% prácticas, donde se abordarán herramientas aplicables al día a día de la gestión comercial de la empresa, que permitan desarrollar el impacto del marketing en el desarrollo de negocio y las ventas.

Se trabajará sobre **casos reales de empresas del sector agroalimentario** que sean representativos de la realidad de nuestras pymes, y que muestren como, con la limitación de recursos de una pyme agroalimentaria, se puede desarrollar una estrategia de marketing y comercial para poder aportar valor añadido a los clientes y consumidores y, en consecuencia, diferenciarse y ser relevante en un mercado cada vez más atomizado y con un agresivo entorno competitivo.

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 escuelas de negocio como ELISAVA y EADA.

Sesiones 1 y 2 – Mercé Riera Fradera – Fundadora de Atelier de Marketing
Sesión 3 – Eva Minguella Mas – Fundadora de EVA STUDI
Sesión 4– Juanjo Torderá - Fundador de Sherpa Sales Coaching

Pueden consultar sus perfiles detallados en el **folleto informativo** del PEMCV disponible en la web de la Cámara.

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. Como contrapartida, se requiere un compromiso de asistencia por parte de los participantes inscritos en el mismo.

INSCRIPCIÓN:

El plazo de inscripción se abre el jueves 12 de noviembre de 2026 y **finaliza el viernes 15 de enero de 2027** 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.

Podrá admitirse a más de un participante por empresa inscrita hasta alcanzarse el aforo máximo establecido para cada sesión.

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