

L'èxit en les vendes neix de la unió de mètode, criteri i dades.

Postgrau d'Especialització i Eficiència Comercial

FORMACIÓ PRÀCTICA PER MILLORAR
RENDIMENT, PROCESSOS I RESULTATS

Inici
16/10/2026

Duració
150 h (30 ECTS)

Format
Presencial

Lloc
Campus Cambra



El repte

El mercat ha canviat. Els equips comercials també han de canviar.

Rapidesa, personalització i anàlisi ja formen part del dia a dia. Les dades deixen de ser un complement per convertir-se en la base de les decisions comercials.





La promesa

Formem professionals amb criteri comercial.

El programa capacita per estructurar el procés de venda, prendre decisions amb dades i millorar l'eficiència comercial.

- + CRITERI
- + DADES
- + EFICIÈNCIA

A qui va dirigit

**Per a professionals que
volen vendre millor i amb
més control.**

Adreçat a professionals de vendes que volen millorar resultats, actualitzar metodologia i incorporar eines digitals.

Metodologia

**Aprendre fent, amb
aplicació real.**

Aprenentatge actiu i participatiu (learning by doing), amb teoria, pràctica i aplicació directa a situacions reals.







El viatge

De la intuïció a l'estratègia comercial.

Evolució: comunico millor, analitzo mercats i clients, estructuro el procés comercial, treballo amb dades, optimitzo la meva gestió, venc amb criteri, aplico un projecte real.

Intuïció → Sistema → Resultats

Pla d'estudis

9 mòduls. 150 hores. Aplicació immediata.

Mòdul	Continguts
M1. Comunicació comercial	Convertir la comunicació en un avantatge competitiu real de venda.
M2. Màrqueting: anàlisi de mercats	De la informació dispersa a decisions comercials amb criteri.
M3. Finances aplicades a les vendes i càlcul comercial	Vendre millor també és defensar marge i entendre el negoci.
M4. Comerç exterior	Ampliar oportunitats comercials en entorns internacionals.
M5. Autogestió de la zonacomercial	Organitzar l'activitat comercial per generar més oportunitats i millors resultats.
M6. Tecnologia i control comercial	Convertir la tecnologia i les dades en aliats reals de venda.
M7. Vendes	Estructurar el procés de venda per incrementar conversió i resultats.
M8. Xarxes socials	Integrar canals digitals en el procés comercial per captar i convertir millor.
M9. Procés Personal Professional de Perfeccionament (PPPP)	Desenvolupar la mentalitat i els hàbits que sostenen el rendiment comercial.



Projecte
aplicat

Acabaràs amb un projecte comercial real i aplicable.

Aplicació integrada dels aprenentatges a un cas real amb suport de dades i IA.



Professorat

Professionals en actiu per aprendre el que està passant ara.

Equip docent amb experiència en vendes, màrqueting, finances i tecnologia aplicada al negoci.

Carme Calvo.

Diplomada en Màrqueting, Publicitat i Comunicació per la UNED. Experta en PNL i intel·ligència emocional en l'empresa. Creadora i gerent de l'empresa Allô? Serveis.

Ivo Güell.

Fundador i gerent d'IDEI Consultors de Formació, Direcció i Administració d'empreses a Management School Barcelona i màster en Direcció Estratègica en Màrqueting a ESADE. Especialista en vendes i plans de desenvolupament directiu.

Antonio Jurado.

Enginyeria tècnica en Informàtica de Gestió (Universitat Autònoma de Barcelona). MCSE (Microsoft Certified System Engineering). MCT (Microsoft Certified Trainer). MOS (Microsoft Office Specialist).

Diego Jurado.

Tècnic Superior en Sistemes de Telecomunicacions i Informàtica. MCITP (Microsoft Certified IT Professional). MCTS (Microsoft Certified Technology Specialist).

Maria Muñoz.

Fundadora d'IN&OUT Formació, experta en comunicació personal i habilitats professionals. Professora universitària. Autora del llibre "¿Disfrutas Comunicando?".

Josep Palmés.

Soci consultor de Compal Consultors, especialistes en temes financers. Exdirector financer a diverses empreses. Llicenciat en Ciències Econòmiques, Màster en Especialització Tributària i Màster en Finances per ESADE.

Óscar Peón.

Soci director d'OptimTRAINING. Formador especialitzat en el desenvolupament d'habilitats directives. Diplomant en Ciències Empresarials i Graduat en ADE. Màster en coaching i PNL.

Cristina Coll Albós.

Representant duanera i transitària.

Xavier Pérez.

Director general de Zania Group. Ha estat consultor de màrqueting estratègic a Price Waterhouse i a IBM. Professor col·laborador del Departament de Màrqueting d'ESADE. Llicenciat en ADE i MBA per ESADE. Especialització en Màrqueting a UCL (Califòrnia).



Informació
pràctica

El teu rendiment comercial pot millorar. El sistema també.

Sol·licita informació.

Inici

16/10/2026

Final

Juny 2027

Duració

150 h (30 ECTS)

Horari

Divendres tarda

Format

Presencial

Places limitades

Preu

3.500 € (exempt
d'IVA)

Bonificació

Bonificable a través
de FUNDAE segons
condicions aplicables

Lloc

Campus cambra

Cambra de Comerç de Barcelona
Av. Diagonal 452, 08006 Barcelona

Vendre més no és qüestió d'insistir. És qüestió de sistema, criteri i dades.

El Postgrau d'Especialització i Eficiència Comercial de Campus Cambra és un programa pràctic per a professionals que volen millorar el seu rendiment comercial.

Aprendràs a estructurar el procés de venda, treballar amb dades, utilitzar CRM i IA, i optimitzar el teu temps i oportunitats.

El resultat: més eficàcia, més control i més resultats.