

**Curso****Formación para Agentes Comerciales****Objetivo del curso**

El objetivo de este curso es dotar a los futuros colegiados de nociones básicas que les facilite el ejercicio posterior como Agente Comercial, siendo éste profesional el que se encarga de promover, negociar o concretar las operaciones mercantiles en nombre y por cuenta de una o varias empresas, mediante una retribución y en una zona determinada.

**Contenido del programa**

El programa se realiza de manera online con una duración de 50 horas lectivas, a lo largo de 5 semanas.

Los contenidos que componen el programa y que se proponen, equivaliendo una semana a un tema, son:

---

**Tema 1. Técnicas de venta, negociación comercial y comunicación**

- La actividad comercial en el marco de la actividad empresarial
- Análisis de mercado: fuentes de información, técnicas de estudio
- Estrategia y plan de marketing
- Atención al cliente
- Técnicas de fidelización.
- Técnicas básicas de negociación comercial
- Comunicación efectiva

**Tema 2. Aspectos administrativos de la actividad comercial**

- Libros de registro
- Documentos relativos a la compraventa: pedidos, albaranes, facturas, notas de abono, notas de gastos, etc.
- Libros contables
- Cálculo básico para el agente comercial: márgenes, comisiones, porcentajes, beneficios, costes, etc.

**Tema 3. Aspectos legales y fiscales de la actividad del agente comercial**

- El contrato de agencia. Regulación. Normativa colegial
- Legislación vinculada a la profesión comercial. Regulación de las formas jurídicas aplicables.
- Figuras impositivas que afectan al agente comercial y a sus clientes y comitentes: Alta censal: IVA, IRPF, IS.
- Seguridad social. Régimen de Trabajadores Autónomos

**Tema 4. Nuevas tecnologías aplicadas a la actividad del agente comercial**

- Utilización de la web 2.0 en el proceso de venta y desarrollo de la actividad
- Fuentes de información comerciales a través de internet
- Redes sociales y networking
- Bases de datos y proceso de la información
- 

**Tema 5. Ventajas y Servicios de la Colegiación**

- Termina el Curso. ¿Y Ahora Qué?
- La Profesión en el Mercado Laboral.
- La Organización Colegial
- Ventajas y Servicios de la Colegiación

## Metodología

Los cursos serán impartidos de manera online a través del Campus online de ICEX-CECO, que cuenta con una metodología online muy desarrollada y basada en la plataforma Moodle.

Se realizarán varias convocatorias al año dependiendo de las solicitudes de futuros alumnos.

## Profesorado

El profesorado del programa está formado por especialistas de reconocido prestigio, con amplia experiencia tanto profesional como docente.

Los profesores que participan en el curso son:

### **Ricardo Bootello Llopis – Área de Nuevas Tecnologías aplicadas a la actividad del agente comercial**

Profesor de ICEX-CECO en el campo de las Nuevas Tecnologías

Ingeniero Industrial por la Escuela Técnica Superior de Ingenieros Industriales de Madrid.

Cursos de posgrado en el Instituto de Empresa y en el IESE.

Director de cursos de creación y consolidación de empresas de Base Tecnológica y director de cursos de Implantación de las nuevas Tecnologías en la empresa, en distintas Escuelas de Negocios, y profesor de Nuevas Tecnologías y Sistemas de Información para la dirección de programas MBA y programas In-Company.

Socio director de Beta Consultores, compañía de consultoría especializada en la implantación de Tecnologías de la Información para la gestión.

Director del Área de Organización y Tecnologías de la Información en Radiotelevisión Española (rtve), Antena 3 Televisión, Intercaser, compañía de banca seguros para bancos y cajas de ahorros del grupo Skandia y Chronoexpres, empresa de paquetería filial del Grupo Correos.

Gerente de Consultoría en Arthur & Andersen, Director de Consultoría en Profit, Consultor de Organización y Sistemas de Información en el INI, Instituto Nacional de Industria y Jefe de Organización y Métodos en Makro Autoservicio Mayorista.

Miembro de la Academia Española de las Ciencias y las Artes de la Televisión.

### **Jesús Centenera Ulecia – Área de investigación de mercados**

Profesor de ICEX-CECO en materias de marketing y análisis de mercados.

Doctor en Historia Contemporánea. Universidad Nacional de Educación a distancia. UNED

Licenciado en Geografía Humana y Económica. Universidad Complutense de Madrid.

Diplomado en Comercio Exterior y CC. Europeas. CEPADE, Universidad Politécnica de Madrid.

Programa de Dirección General PDG-B. IESE Business School. Universidad de Navarra.

MBA. Master in Business Administration Executive. ESDEN. Escuela de Negocios. Socio Director. Agerón Internacional, S.L. Empresa de investigación de mercados y de Consultoría internacional, constituida en 2002.

Impulsor de la web de difusión cultural ROMANHERITAGE

Colaborador permanente de la Revista Moneda Única.

Consultor Homologado del programa ICEX Next. Anteriormente, consultor del programa PIPE del ICEX y del C. S. de Cámaras.

Consultor homologado de la FIAB, Federación Española de Industrias de la Alimentación y Bebidas.

Consultor homologado por EXTENDA varios años para los programas de Diagnóstico y de Implantación exterior.

Ex-Director Adjunto Internacional. Grupo Leche Pascual.

Ex-Director General. Babín Iberbaby.

Ex-Director Unidad de Negocio Internacional. Laboratorios Indas.

Ex-Gerente Consultoría CMS. Andersen Consulting (Accenture).

Ex-Director Comercial. IFEMA. Institución Ferial de Madrid.

Ex- Concejales de Protección Civil.

Ex tesorero de ESDREMA, Asociación de ámbito europeo.

Ex secretario de EDANA, Asociación de ámbito europeo.

Ex-presidente del grupo Exportador de FENIN, Federación española de Tecnología Sanitaria.

Ex-presidente de la Asociación europea EGEE en Madrid.

### **José Antonio de Echagüe Méndez de Vigo – Área jurídica y tributaria**

Profesor de ICEX-CECO en materias jurídicas y tributarias

Economista; D.H. en Derecho Financiero y Tributario por la U.B.A. Diplomado en Estadística Matemática e Investigación Operacional. Fue profesor ayudante del Profesor Fuentes Quintana en la Cátedra de Hacienda Pública de la U.C.M.

Desde hace más de veinticinco años es profesor activo y miembro del claustro de profesores de Escuelas de Negocios como EOI, Instituto Cameral de Desarrollo de Empresas del Consejo Superior de Cámaras de Comercio (INCYDE); Escuela de Negocios y Administración de Empresas de la Universidad de Murcia (ENAE); Cesna Escuela de Negocios; Fundación Basilio Paraíso de la Cámara de Comercio e Industria de Zaragoza y de otras instituciones docentes, empresariales y escuelas de negocios.

Profesionalmente es desde 1982 socio director de la consultora *Iberinver & Euskalinver, Abogados y Economistas Consultores - Asesores Fiscales* y en calidad de tal asesora a diversas empresas españolas y extranjeras en materia financiera, fiscal y mercantil, siendo consejero asesor de varias sociedades de muy diversos sectores: industria; servicios; agro alimentario, enológico y turístico; comercio internacional, etc.

En las diferentes instituciones mencionadas ha impartido, e imparte habitualmente, numerosos cursos, seminarios, programas y *másters* dirigidos a empresas y empresarios, en materia de tributación de empresas; operaciones financieras y de

inversión; fiscalidad del comercio internacional, aspectos fiscales de la internacionalización de la empresa y operaciones financieras internacionales; así como dirigidos a la empresa familiar.

Es autor de diversas publicaciones en materia empresarial, financiera y tributaria, así como sobre emprendimiento empresarial, creación de empresas y empresa familiar.

### **Pablo Pérez Cebrián - Área jurídica y tributaria**

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales. Rama Empresa. Especialidad de Auditoría.

Universidad Complutense de Madrid.

Doctorando en Contabilidad y Auditoría. Universidad Complutense de Madrid.

Curso de Especialización Superior en Auditoría Contable, Económica y Financiera. Universidad Autónoma de Madrid / IADE.

Consultor financiero y colaboraciones en auditorías de cuentas.

Responsable del Área financiero-contable en empresa consultora.

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE – Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Madrid (2004 -2012). Profesor de "Contabilidad de gestión", "Contabilidad de costes", "Contabilidad financiera II", "Aplicaciones informáticas para la información contable", "Contabilidad Analítica I", "Contabilidad Analítica II", "Contabilidad de Sociedades" e "Introducción a la contabilidad".

IM-CIS / VERMOND UNIVERSITY, Madrid (1999-2004). Profesor de "Análisis de Balances", "Contabilidad Financiera" y "Contabilidad de Costes".

Cursos, seminarios y conferencias: "Curso de toma de datos para la fiscalización: Importación de los ficheros de datos contables y elaboración informatizada de cédulas sumarias" para el Tribunal de Cuentas; "Master del Colegio Oficial de Ingenieros Industriales", "Master en gestión de calidad", "MBA", "Master Executive MBA CTAP", "Master en Propiedad Industrial" y "Master en gestión de clientes Vodafone" para EOI; "Master en gestión internacional de la empresa" y "Curso de acceso para diplomados comerciales del Ministerio de Economía y Hacienda" para Fundación CECO; "Gestión y control presupuestario" para ENUSA; "Análisis de Balances" para EOI/EAE; "Master en negocios internacionales" para EAE, "Master en Dirección de Recursos Humanos" para la Escuela de Experiencia Profesional; "Finanzas para no financieros" para Grupo Auna, Fundosa Grupo, UGC Cine Cité y VBS.

Formación online: Uso del Campus virtual de la Universidad Complutense como apoyo en las asignaturas de la facultad de CC.EE. y EE.; Tutorías en el “Master en dirección financiera” para el Instituto Madrileño de Formación.

### **Javier Ignacio Rodríguez Blanco - Ventajas y Servicios de la Colegiación**

#### Historial Profesional

Consultor de marketing y gestión empresarial enfocado a ventas y comunicación con 17 años de experiencia en el diseño, la planificación y la ejecución de proyectos de posicionamiento y desarrollo para empresas e instituciones.

En la actualidad es Gestor de Proyectos y Director de Comunicación en el Consejo General de Colegios Oficiales de Agentes Comerciales de España.

Como Especialista en Gestión y Comunicación Institucional, ha sido con anterioridad director de Comunicación para el Consejo Regulador de los Vinos de Jerez y la Manzanilla de Sanlúcar y responsable de Relaciones con los Medios para el Consejo Regulador de la Denominación Específica “Brandy de Jerez”.

Como Gestor de Proyectos para Administraciones Públicas, ha desarrollado proyectos específicos de divulgación y promoción para la Sociedad Estatal de Infraestructuras Agrarias del Sur y el Este de España (SEIASA) del Ministerio de Agricultura del Gobierno de España, la Consejería de Agricultura y Pesca de la Junta de Andalucía, la Agencia Andaluza de Promoción Exterior (Extenda), Ayuntamientos de Jerez, El Puerto de Santa María, Rota y Sanlúcar de Barrameda y Grupos de Desarrollo Rural (gestión de fondos comunitarios de los proyectos Leader y Proder).

Como Experto en Comunicación Corporativa para Colegios Profesionales, ha desarrollado su carrera como consultor externo para Colegios Profesionales de Abogados, Farmacéuticos y Agentes Comerciales, así como para asociaciones empresariales como la Asociación de Exportadores del Sherry (Fedejerez) y asociaciones de productores agroalimentarios.

Ha impulsado varios proyectos de Lanzamiento Comercial de productos innovadores en el sector del vino y las bebidas espirituosas para Bodegas Sánchez Romate (Cardenal Mendoza), Bodegas Hidalgo-La Gitana y el Grupo Caballero, liderando la gestión y expansión del mayor club internacional de vinos de Jerez del mundo.

Finalmente, ha desarrollado parte de su carrera en los medios de comunicación, ejerciendo como corresponsal en la agencia de noticias Europa Press, redactor jefe de Economía en el grupo Publicaciones del Sur, corresponsal del diario La Ley del grupo jurídico Wolters Kluwer en España y director de la revista divulgativa Sherry Wines que se distribuye en España y 20 mercados internacionales.

#### Formación Académica

Universidad de Sevilla (1995-1999): Licenciado en Periodismo, Facultad de Ciencias de la Información.

University of Cambridge (2014): Level C1 (First Certificate Pass Grade A)

## **Sistema de evaluación, asistencia al curso y certificación**

Dado el carácter del curso, ICEX-CECO, establecerá unas actividades evaluadas cuya superación en los parámetros que se establezcan supondrá obtener un diploma acreditativo.

Los colegiados que superen el curso recibirán un diploma emitido por ICEX España Exportación e Inversiones, documento con el que el Consejo General de Colegios de Agentes Comerciales de España propondrá a la Dirección General de Comercio Interior la expedición del Título de Agente Comercial.

Los alumnos no colegiados que superen el curso recibirán un diploma emitido por ICEX España Exportación e Inversiones.

Los diplomas que haya que enviar ICEX al extranjero, se realizará mediante Mensajería Fedex a portes debidos, debiendo tener para ello una [cuenta abierta con Fedex](#) el alumno.

## **Control de calidad**

ICEX-CECO realiza un seguimiento continuo de la calidad del curso, teniendo en cuenta, entre otras cuestiones, la valoración que los docentes y participantes realizan al término del curso.

Los participantes responden a un cuestionario de valoración, en el que se pide su opinión sobre el programa, el profesorado y el método docente.

Asimismo ICEX-CECO, mantiene reuniones periódicas con el equipo docente del curso, para conocer sus impresiones y resolver posibles incidencias e introducir mejoras en futuros módulos y ediciones.

## **Matrícula**

El coste de matrícula de este curso es de 60 euros (IVA exento) por alumno.

Dado que el pago de la reserva de plaza constituye la adquisición de un derecho, los ingresos realizados bajo este concepto no serán reembolsados. La falta de abono de los importes supondrá la pérdida de los derechos.