



Formación ABEMAC | Impulsando el conocimiento para fortalecer nuestras empresas

Desde ABEMAC queremos compartir con vosotros un resumen de la jornada formativa que hemos celebrado recientemente junto a ANDIMAC, centrada en la profesionalización de la gestión del margen comercial, una materia de gran importancia para mejorar la rentabilidad y la competitividad de nuestras empresas.

Durante la sesión se trataron aspectos de gran aplicación práctica para el día a día de nuestras organizaciones, entre ellos:

Cómo conocer con mayor precisión la rentabilidad por cliente, producto y operación.

Herramientas para optimizar el surtido y simplificar el catálogo sin perder competitividad.

Estrategias de pricing y políticas comerciales orientadas a proteger y mejorar el margen.

Gestión de promociones, descuentos y rápeles desde una perspectiva estratégica.

Fidelización de clientes mediante CRM y propuestas de valor diferenciadas.

Nuevas vías para generar ingresos a través de los servicios y la experiencia del cliente.

La valoración de esta primera iniciativa ha sido muy positiva y confirma que existe un gran interés por disponer de espacios donde compartir conocimiento y acceder a herramientas que puedan trasladarse de forma inmediata a la gestión diaria de nuestras empresas.

Por ello, desde la Junta Directiva queremos dar un paso más.

Nuestra intención es consolidar un programa de formación trimestral, dirigido a las empresas asociadas, abordando aquellas materias que hoy son clave para el desarrollo de nuestro sector. Queremos que estas jornadas tengan un enfoque eminentemente práctico, con contenidos útiles para los equipos directivos, comerciales y operativos, y que aporten soluciones reales a los retos que afrontamos cada día.

Entre los temas que nos gustaría desarrollar en los próximos meses se encuentran, entre otros:

- * Inteligencia Artificial aplicada a la distribución.
- * Ventas y negociación comercial.
- * Gestión financiera y análisis de rentabilidad.
- * Liderazgo y gestión de equipos.
- * Compras y optimización de stock.
- * Digitalización y automatización de procesos.
- * Experiencia de cliente y fidelización.
- * Sostenibilidad y nuevas exigencias normativas.
- * Talento, formación y atracción de profesionales para el sector.

Nuestro objetivo es que ABEMAC sea también un punto de encuentro para el aprendizaje continuo, poniendo a disposición de los asociados formación de calidad impartida por profesionales de primer nivel y siempre orientada a la realidad de la distribución profesional de materiales.

Aprovechamos para agradecer a ANDIMAC su colaboración y el excelente nivel de esta primera jornada, así como a todos los asociados que participaron activamente.

Seguiremos trabajando para ofrecer nuevas iniciativas que aporten valor a nuestras empresas y contribuyan a reforzar la competitividad del sector en Baleares.

Junta Directiva de ABEMAC