



LEVANTINA
THE NATURAL STONE COMPANY

**ACUERDO ENTRE LA UNIVERSIDAD MIGUEL HERNÁNDEZ DE
ELCHE Y LEVANTINA Y ASOCIADOS DE MINERALES, S. A. PARA LA
REALIZACION DEL CURSO DE ESPECIALIZACIÓN PROFESIONAL
“ESPECIALISTA EN VENTA DE PIEDRA NATURAL. II EDICIÓN”**

En Elche, a 10 de octubre de 2016

COMPARECEN

De una parte, la Universidad Miguel Hernández de Elche (en adelante UMH), CIF nº Q-5350015C, con domicilio social en Avda. de la Universidad, s/n C.P. 03202 Elche y en su nombre y representación D^a. M^a. Carmen Acosta Boj, Vicerrectora de Estudios actuando por delegación del representante legal de la Universidad, el Rector, en virtud de Resolución de su nombramiento como Vicerrectora, por RR 644/15, de fecha 29 de abril de 2015, y de la delegación de atribuciones conferida por la RR 646/15, de fecha 29 de abril de 2015 (DOCV núm. 7522, de 11/05/2015), en relación con la RR 730/11, de fecha 19 de mayo de 2011 (DOCV núm. 6530, de 27 de mayo de 2011)

De otra parte, Don Martin A. Beck, mayor de edad, de nacionalidad Austríaca, con Pasaporte: _____ en vigor, con domicilio a estos efectos en _____, Novelda (Alicante). Interviene en nombre y representación de la sociedad mercantil denominada “LEVANTINA Y ASOCIADOS DE MINERALES, S.A.”, domiciliada en Autovía Madrid-Alicante, Km. 382, Novelda (Alicante), y con CIF número A-84433515, constituida, por tiempo indefinido, mediante escritura otorgada ante el notario de Madrid, D. Federico Paredero del Bosque Martín, el 16 de agosto de 2.005 bajo el número 3.049 de su protocolo, e inscrita en el Registro Mercantil de Alicante, al tomo 3.060, folio 72, libro 0, hoja A-99480, inscripción 6^a (en adelante, “Levantina”); en su calidad de Consejero Delegado de la reseñada sociedad, cargo para el que fue reelegido y asegura vigente en escritura otorgada el 10 de mayo de 2016 ante el notario de Madrid Manuel Richi Alberti, con el número 1500 de su protocolo, e inscrita en el Registro Mercantil de Alicante al Tomo 3936, Folio 39, Inscripción 127, Hoja A99480.

Ambas partes, reconociéndose mutuamente capacidad jurídica suficiente, suscriben en nombre de las respectivas entidades el presente acuerdo y, al efecto



LEVANTINA
THE NATURAL STONE COMPANY

EXPONEN

PRIMERO.- Que Levantina, se dedica a la extracción, procesado y comercialización de Piedra Natural.

SEGUNDO.- Que Levantina y la UHM tienen interés en la realización de un curso de formación cuyo objeto se describe en el anexo I.

TERCERO.- Que la Universidad Miguel Hernández de Elche es una entidad de Derecho Público, dotada de personalidad jurídica y patrimonio propio, que goza de autonomía, de acuerdo con lo establecido en la Constitución y las leyes, para el ejercicio del servicio público de educación superior mediante el estudio, la investigación, la docencia, la transparencia de conocimiento a la sociedad y la extensión universitaria.

Por lo que ambas partes acuerdan regular esta relación según las siguientes

CLÁUSULAS

PRIMERA.- OBJETO DEL ACUERDO

El objeto del presente acuerdo es la realización, a solicitud de Levantina, del Curso de Especialización Profesional "ESPECIALISTA EN VENTA DE PIEDRA NATURAL. II EDICIÓN".

El curso se impartirá en las instalaciones de Levantina, en Ctra. Madrid- Alicante, S/N, Km. 382, por parte de profesores del Departamento de Estudios Económicos y Financiero de la UMH, y para las personas que Levantina designe, debiendo establecerse en documento anexo firmado por ambas partes cualquier variación del lugar de impartición del mismo.

El material didáctico, así como el material fungible que figura en la memoria, será suministrado por la Universidad, y el restante material técnico por Levantina. En caso de deterioro o sustracción de cualquiera de los éstos materiales, el obligado a suministrarlo inicialmente tendrá asimismo la obligación de reponerlo.

SEGUNDA.- DURACIÓN Y HORARIO

El curso se impartirá desde el 1 de septiembre del 2016 al 30 de julio del 2017, con una duración de 110 horas. El horario se extenderá de las 09:00 h a las 18:30 h.

TERCERA.- RESPONSABLES DE LA REALIZACIÓN

Los responsables de la puesta en marcha y supervisión del curso por parte de la UMH, serán el profesor D. Jose María Gómez Gras, adscrito al Departamento de



LEVANTINA
THE NATURAL STONE COMPANY

Estudios Económicos y Financieros de la UMH, que tendrán como interlocutor válido a D. Jorge Javier Couto Vivas, en calidad de Director Corporativo de Recursos Humanos.

CUARTA.- GESTIÓN DEL CURSO

La gestión académica del curso se deberá hacer a través de la aplicación informática de la UMH.

La publicidad que se realice de la actividad formativa manifestada en el presente acuerdo tendrá que mostrar el logotipo oficial de la UMH, siendo necesaria la supervisión previa de la propia UMH anterior a su difusión. Con carácter previo a la distribución de la publicidad, Levantina facilitará a UMH una muestra de la misma, entendiéndose que existe su conformidad si no se manifiesta lo contrario en el plazo de 10 días desde la recepción

La UMH emitirá los diplomas acreditativos de la superación de dicho curso.

QUINTA.- CONDICIONES ECONÓMICAS

Como contraprestación a estos servicios, "Levantina" se compromete a abonar a la UMH la cantidad de seis mil ciento ocho euros, con noventa y seis céntimos (6.108,96 €)

En ningún caso la ejecución presupuestaria de ingresos y gastos del estudio propio objeto del presente acuerdo realizado por "Levantina" devendrá en obligaciones económicas por parte de la UMH

Levantina deberá realizar la transferencia de los ingresos que le corresponden a la Universidad Miguel Hernández de Elche de acuerdo a la factura emitida por la UMH, que será conforme a la normativa vigente. El plazo de pago de la citada factura será de dos meses desde la fecha de notificación de la misma.

SEXTA.- PROPIEDAD DEL CURSO

La información utilizada en el desarrollo del curso será considerada propiedad de la UMH salvo la proporcionada por Levantina que será de su única y exclusiva propiedad.

En ningún caso podrá la UMH hacer uso de la información facilitada por Levantina para el curso, sin recabar previamente el consentimiento por escrito de ésta última.



SÉPTIMA.- MODIFICACIONES DEL ACUERDO Y CAUSAS DE RESOLUCIÓN

El presente acuerdo constituye la manifestación expresa de la voluntad de las partes en relación con su objeto y contenido. Cualquier modificación del mismo deberá ser efectuada por escrito y firmada por ambas partes.

Serán causa de resolución del presente acuerdo:

- a) El mutuo acuerdo de las partes intervinientes. En este caso, ambas instituciones tomarán las medidas necesarias para evitar perjuicios, tanto a ellas como a terceros, entendiéndose que deberán continuar, hasta su conclusión, las acciones ya iniciadas.
- b) El incumplimiento por cualquiera de las partes de alguna de las obligaciones asumidas en virtud del presente Acuerdo. En este caso, la parte incumplidora habrá de reparar los daños y perjuicios que por tal motivo hubiere causado a la otra parte.

Cualesquiera otras que, en su caso, le fueran de aplicación conforme a la legislación vigente.

OCTAVA.- JURISDICCIÓN

Levantina y la UMH se comprometen a resolver de manera amistosa cualquier desacuerdo que pueda surgir en el desarrollo del presente acuerdo.

En caso de conflicto por divergencias en la interpretación o ejecución del presente acuerdo, ambas partes acuerdan someterse a la legislación española específicamente aplicable y en particular a los órganos jurisdiccionales de Elche.

NOVENA.- PROTECCION DE DATOS

En cumplimiento de lo dispuesto en la Ley Orgánica 15/99 de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal, la UMH incluirá en ficheros informatizados todos los datos personales necesarios exclusivamente para la gestión del curso de especialización profesional aprobado por el Consejo de Gobierno de la UMH objeto del presente acuerdo. Los usuarios inscritos, podrán ejercer los derechos de acceso, rectificación, oposición y cancelación contenidos en estos ficheros.

Para la prestación de los servicios objeto del presente contrato, será necesaria la cesión de determinados datos personales de empleados y participantes en el curso por parte de la EMPRESA a la UMH, habiéndose obtenido por parte de la EMPRESA el consentimiento de los participantes para esta cesión.

En consecuencia, la UMH se compromete a actuar de conformidad con lo dispuesto en la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de



LEVANTINA
THE NATURAL STONE COMPANY

Datos de Carácter Personal, y en el Real Decreto 1720/2007, de 21 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento de desarrollo de la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de protección de datos de carácter personal.

En cualquier caso, todos los datos de participantes, así como cualquier información relacionada con la actividad de la que tenga conocimiento la UMH con motivo de este contrato, serán tratados por la UMH con absoluta confidencialidad y reserva.

Y en prueba de conformidad de cuanto antecede, firma el presente documento por duplicado, en el lugar y fecha arriba señalados.

**POR LA UNIVERSIDAD MIGUEL
HERNÁNDEZ DE ELCHE**

**POR LEVANTINA Y ASOCIADOS DE
MIENRALES, S.A.**

Fdo.: María Carmen Acosta Boj
Vicerrectora de Estudios
(Por delegación de RR 646/15, de 29
de abril, DOCV núm. 7522, de
11/05/2015,
RR 730/11, de 19 de mayo, DOCV
núm. 6530, de 27/05/2011)

Fdo.: D. Martin A. Beck
Levantina y Asociados de Minerales S.A.

**POR LA UNIVERSIDAD MIGUEL
HERNÁNDEZ DE ELCHE**

**POR LA UNIVERSIDAD MIGUEL
HERNÁNDEZ DE ELCHE**

Fdo.: ~~José María Gómez~~ Gras
Profesor responsable

~~Raúl Moral~~ Herrero
Vicerrector Adjunto de Estudios
para Nuevos Títulos y Centros Adscritos



ANEXO

MEMORIA CURSO

JUSTIFICACION ACADÉMICA Y SOCIAL

Grupo Levantina es una compañía cuya fuerza de ventas tiene una larga experiencia comercial en el sector de la piedra natural. Esta larga experiencia, en la mayor parte de los casos, redundará en que se han aplicado durante muchos años las mismas técnicas que llevaban a los mismos resultados de forma exitosa. No obstante y dado el cambio socio económico que el país está sufriendo nos vemos obligados a darle a este área comercial de la compañía una serie de herramientas con el objeto de la profesionalización técnica de sus integrantes.

El perfil tradicional del comercial de la piedra natural es el de un profesional con experiencia en el sector de la construcción, con muy buenas habilidades de comunicación, negociación y resolución de conflictos pero con un nivel de instrucción medio, que en este momento es un freno a la hora de comprender los cambios económicos a los que nos estamos enfrentando.

Este curso de especialización trabajará una doble vertiente del desarrollo de nuestras personas. Por un lado nos servirá como herramienta de profesionalización y por otro será un elemento desarrollador en aquellos puntos vitales de comprensión del negocio para facilitar la movilidad vertical dentro del área de ventas de la compañía.

De este modo dotaríamos a los asistentes de las herramientas técnicas necesarias para afrontar de forma diferente, creativa y compartida las nuevas oportunidades que el mercado nos está brindando.

OBJETIVOS DEL CURSO

Formar a la fuerza de ventas del Grupo Levantina dotándola de las herramientas necesarias con el objetivo de desarrollar las mejores respuestas durante el proceso de venta de Piedra Natural.

Generalizar las mejores prácticas de trabajo en la compañía a nivel teórico y práctico, en un entorno de instrucción formal.

ESTRUCTURA DEL CURSO

El curso se estructurará en sesiones presenciales las cuales se recogen en el anexo II y sesiones on-line, mediante la plataforma desarrollada por parte de Levantina. Los módulos de impartición serán los que se indican en el anexo II. Estos módulos suman un total de 110 horas lectivas que se desarrollarán en 2 grupos de trabajo diferentes, por tanto, se impartirán un total de 220 horas formativas de las cuales la UMH impartirá un 22%.



LEVANTINA
THE NATURAL STONE COMPANY

USO DE INSTALACIONES Y PROGRAMACION TEMPORAL

El curso se impartirá íntegramente en las instalaciones de Levantina y Asociados de Minerales, con los medios técnicos que la empresa pondrá a disposición a tal efecto.

El calendario de impartición es el siguiente:

Del 01/09/2016 al 30/07/2017 en horario de 09:00 a 18:30, con una duración de 110 horas.

PROFESORADO DEL CURSO

Por parte de la Universidad Miguel Hernández impartirán docencia los siguientes profesores, pertenecientes al Departamento de Estudios Económicos y Financieros:

- Prof. Dr. Francisco José Sarabia Sánchez (La venta).
- Prof. Dr. Antonio José Verdú Jover (Estrategia).
- Prof. Dr. José María Gómez Gras (Estrategia).

Por parte de "Levantina" participaran en el curso:

- Jorge Javier Couto Vivas – Retribución y Dirección por objetivos
- Francisco Jiménez Sirvent – Finanzas para la actividad comercial
- Pascal Moret Schellenberg – La estrategia en Grupo Levantina
- Guillermo Pérez Aboy – La estrategia en Grupo Levantina
- Unai Esteban Gallastegui – Herramientas de Venta
- Cristina Bernad Vicente – Fidelizar al cliente
- Sebastián Fullana Verdura – Proceso de Ventas
- José Hidalgo Jiménez – Comercialización de Proyectos
- Alex García Navarro – Preparación del vendedor
- Fernando León Darder – Seguimiento comercial
- Salva Guill Ortega – Inteligencia de Mercado
- Antonio Castro Hermida – Planes comerciales
- José Luís García Galán – Gestión del cobro y riesgo cliente
- Gloria Costas Ruíz – Reclamaciones y calidad



PERSONAL COLABORADOR

Colaborará como coordinador por parte de la UMH el Prof. Dr. José María Gómez Gras.

Asimismo, colaborará como personal administrativo Celia Macia Gil.

PRESUPUESTO

El presupuesto total del curso asciende a seis mil ciento ocho euros, con noventa y seis céntimos (6.108,96 €) destinados a las siguientes partidas:

Gastos de personal UMH	5.280 €
Costes indirectos UMH (15,70 %)	828,96 €

Gastos de personal

- Profesorado de la Universidad Miguel Hernández de Elche: 4.800 €. Por la impartición de 32 horas, siendo el precio hora docente de 150 €.
- Coordinador: 480 €.
- Profesorado perteneciente a la empresa Levantina: no percibirá retribución alguna.
- La administrativa del curso no percibirá retribución alguna.



ANEXO II

Plan de estudios Levantina Stone College.

Bloque 0: Presentación del programa

1. Presentación de la formación (2h) | José María Gómez & Jorge Javier Couto Vivas y Pascal Moret Schellenberg.
 - a. Levantina Stone College
 - b. UMH
 - c. Asistentes

Bloque I: Estrategia

1. Estrategia

- a. La Estrategia Empresarial | UMH – Jose María Gómez Gras & Antonio J. Verdú UMH (16h)
 1. Definición de Estrategia
 2. Los factores que determinan la estrategia
 3. Las fases de la planificación estratégica
 4. Los objetivos que parten de la estrategia
 5. Misión, Visión, Cultura y Valores
 6. Ejercicio práctico
- b. La estrategia del Grupo Levantina | Levantina – Pascal Moret Schellenberg (3h)
 1. Grupo Levantina
 2. Nuestra Visión, Misión y Valores
 3. La estrategia de Levantina. Posicionamiento en el mercado
 4. Aplicación de los valores a nuestra política comercial
 5. Conocimiento de la organización:
 1. La cadena de Valor en Levantina
 2. Principales áreas y funciones de la organización
- c. Inteligencia de Mercado | Levantina Salva Guill (6 H)
 1. El sector de la piedra natural
 2. Key Players del Mercado
 3. Principales Extractores
 4. Principales transformadores
 5. Análisis de la demanda
- d. Producto Levantina (Online – Campus) (20H)
 1. Mármol
 1. Crema Marfil
 2. Colores
 2. Calizas y Lumaquelas
 3. Granito
 1. Nacional

2. Internacional
 4. Techlam
 5. Caesarstone
 6. Quartzia
 7. Pizarras
 8. Mejores prácticas de instalación
- 2. Bloque II: Ciencia**
- a. Ejecución (Antonio Castro) (12 H)
 1. Plan anual de negocio (PAN)
 1. Mercado
 2. DAFO
 3. Palancas competitivas
 2. Plan Operativo de Clientes (POC)
 1. Segmentación de clientes
 2. Planificación de la actividad Anual
 3. Planificación trimestral de la actividad comercial
 3. Plan de ampliación de clientes (PAC)
 1. Prospección proactiva
 2. Prospección reactiva
 - b. Proceso | Sebastián Fullana (8H)
 1. El embudo comercial
 1. Preparación de la agenda de visitas
 2. Preparación previa de las visitas
 3. Desarrollo de la visita
 4. Recepción de visitas
 5. Preparación de la propuesta
 6. Coordinación Cierre, Envío y Facturación
 7. Atención al cliente e incidencias
 8. Reporting
 - c. Seguimiento | Fernando León (5H)
 1. Análisis de ventas por cliente | Salesforce
 2. Reuniones-Visitas por cliente
 3. Reenfoco del objetivo por cliente
 - d. Proyectos | José Hidalgo (5H)
- 3. Bloque III: Arte**
- a. El arte de la venta
 1. Obtención de información | Francisco José Sarabia Sánchez UMH (8H)
 1. Análisis del entorno
 2. Análisis del mercado
 3. Análisis de la competencia
 4. Análisis del producto
 5. Análisis de la demanda
 2. Preparación del vendedor | Alex García (6H)
 1. Actitud hacia la venta

2. La preparación de habilidades
3. Mejores prácticas de Venta
4. El mapa de Valor: Necesidades Vs. Valores
5. Objetivos SMART
3. Herramientas de Venta | Unai Esteban (6H)
 1. Técnica de preguntas
 2. Habilidades de escucha
 3. Argumentario Levantina | contra-argumentación
 4. Negociación – La búsqueda de acuerdos
 5. Habilidades de Cierre
 6. Gestión de conflictos
 7. Inteligencia emocional y venta
4. Fidelizar | Cristina Bernad (6H)
 1. Principales parámetros en el seguimiento de un cliente
 2. Principales parámetros en el seguimiento de la cartera
 3. La logística de ventas
 4. Postventa – Niveles de servicio al cliente
 5. La gestión de reclamaciones
5. Cobrar | José Luís García – Galán (3H)
 1. Condiciones y formas de pago
 2. Garantías de pago
 3. Operativo del cobro
 4. Cobertura de riesgos
6. Calidad – Reclamaciones | Gloria Costas (4H)

Los módulos anteriores suman un total de 110h lectivas que se desarrollarán en 2 grupos de trabajo diferentes, por tanto se impartirán un total de 220h formativas de las cuales la UMH impartirá un 22%