

apd

Seminario

#CreatividadVentas

Seducción y creatividad en ventas

Consigue clientes emocionalmente
comprometidos

Madrid, 14 de marzo de 2018

apd

PRESENTACIÓN

Seducción y creatividad en ventas

Consigue clientes emocionalmente comprometidos

Las empresas que logran la implicación de los clientes consiguen un 23% más de ingresos por cliente, pero ¿cómo se activa? Lo importante no es lo que se dice, sino lo que el cliente entiende, o más concretamente lo que siente.

El hard y el soft son dos mundos aparentemente lejanos pero que se necesitan más que nunca en el ámbito comercial.

¿Cuáles son las habilidades necesarias para negociar con éxito? ¿Cómo podemos combinar las habilidades analíticas e intelectuales con las habilidades comunicativas? ¿Cómo se puede crear una conexión emocional con el cliente, y qué papel juega la creatividad?

Sin duda, reinventar la relación con el cliente y conseguir que éste se vincule más y mejor con nosotros es un factor clave en el entorno actual.

La experiencia vivida, en todos los sentidos, adquiere mucha relevancia.

En definitiva, desarrollamos un nuevo enfoque relacional para seducir y comprometer mucho más al cliente.

Introducción

- ¿Somos proactivos a nivel comercial?
- ¿Conectamos con el cliente?
- ¿Sabemos escucharlo?
- ¿Conocemos sus necesidades y motivaciones?
- ¿Le ofrecemos una propuesta de valor diferencial e inspiradora?
- ¿Tenemos creencias limitantes a la hora de vender?

Dirigido a

Todos los profesionales que quieran perfeccionar sus actitudes y habilidades comerciales y de venta.

EXPERTOS



Ponentes y Expertos de primer nivel

Procedentes de Multinacionales
y Compañías Líderes en España

EXPERTOS



NATHALIE DETRY

Socia Fundadora
NEXT 2 PEOPLE CONSULTORES

Algunos proyectos en los que ha intervenido:

L'Aquàrium de Barcelona, Telefónica, BBVA, Pronovias, Boehringer Ingelheim, Barclays, Banesto, Crèdit Andorrà, Novartis, Grupo Panrico, Inmobiliaria Colonial, Gas Natural Fenosa, Layetana inmobiliaria, Universidad de Navarra, Almirall, Grupo Ros Casares, Grupo Celsa, United Biscuits, Prenatal, Cosmétique Active España Grupo L'Oreal, Ono, Prosegur, Sage, Cadbury, Caprabo, Esteve, AtresAdvertising, Grupo Izasa, CH Werfen, Kellogg's, Ferrero, Frit Ravich, Stada, Laboratorios Menarini, Revlon Professional, Natura Bissé, Chupa Chups, Luxottica, Desigual, Lacer, Pensa Pharma, Ac Marca, Fiatc, Schindler, Wolters Kluwer, Vifor Pharma, DKV, Securitas Direct, Rajapack, Banc Sabadell, Kern Pharma, CBRE, Tressis, Sociedad de Valores, Etnia Barcelona, Bacardi, Oriflame, Business Integration Partner, Fundació Bancaria "La Caixa".

- Socia Fundadora de Next2people Consultores.
- Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Barcelona.
- PDG IESE, Universidad de Navarra.
- Ha sido durante 17 años Vicepresidente y Socia de Barna Consulting Group.
- Conferenciante, consultora, formadora y coach.
- Ponente de APD y Directora Académica del Club Comercial de APD.
- Ponente y asesora académica del International Center for Leadership Development (ICLD) de la Fundación CEDE.
- Sus áreas de especialización se centran en el área comercial (en ámbitos como las ventas, la calidad del servicio y la fidelización de clientes) y en el desarrollo directivo.
- Sus más de 28 años realizando proyectos para empresas líderes avalan su experiencia.
- Autora del Libro "Alas de Mariposa: las claves de la transformación personal y profesional" (Plataforma Editorial) Quinta edición Mayo 2016.
- Profesora en el Màster en Gestió de l'Oficina de Farmàcia (MGOF) del Col·legi de Farmacèutics de Barcelona.
- Ha participado como ponente en el Programa Avanzado de Marketing para RR.HH, desarrollado por el Instituto de Educación Continua de la Universitat Pompeu Fabra (UPF).
- Ha sido consultora destacada en el portal especializado Top Ten Management.
- Certificada en Sistema Disc.

SAVE THE DATE



Madrid

Hotel AC Palacio del Retiro
Calle Alfonso XII, 14 28014 Madrid



14 de marzo de 2019

PROGRAMA

09.00 h.

RECEPCIÓN DE LOS ASISTENTES Y ENTREGA DE LA DOCUMENTACIÓN

09.10 h.

PRESENTACIÓN DEL SEMINARIO

09.15 h.

OPEN YOUR MIND

- El Cliente ha cambiado y debemos adaptarnos a un nuevo entorno comercial.
 - Cuando queremos conseguir RESULTADOS DIFERENTES necesitamos HACER COSAS DIFERENTES.
“O cambias o te cambian”.
-

10.15 h.

APRENDER, DESAPRENDER Y REAPRENDER:

- La ACTITUD en la venta. ¿Por qué tanta relevancia?
Tú pones los límites: ¿cómo transformar tus creencias limitantes en posibilitadoras?
 - ¿Protagonista o eres Espectador?
Tú decides, “Tienes la última palabra”
-

11.30 h.

PAUSA CAFÉ

PROGRAMA

11.50 h.

EL NUEVO MODELO DE LA VENTA DESAFIANTE E INSPIRADORA:

- Inteligencia Emocional:
El Foro Económico de Davos la sitúa en la 6ª capacidad más valorada.
¿Cuál es su impacto en la Venta?
- De la Venta Transaccional a la Venta Desafiante e Inspiradora:
Conectar-Covencer-Colaborar
- ¿Cómo incorporar la seducción y la creatividad en el proceso de la venta?

13.30 h.

ALMUERZO DE TRABAJO

15.00 h.

CLAVES DE LA VENTA DESAFIANTE E INSPIRADORA:

- Las 7 fases: Autodiagnóstico.
- ¿Cómo construir una propuesta de valor atractiva, inspiradora y diferencial?

17.00 h.

FIN DE LA SESIÓN Y CLAUSURA DEL SEMINARIO

INSCRIPCIÓN

Seducción y creatividad en ventas Cómo conseguir clientes emocionalmente comprometidos

Hotel AC Palacio del Retiro – Alfonso XII, 14, Madrid
14 de marzo de 2019

Formaliza tu inscripción
a través de nuestra web
www.apd.es

- 1 Regístrate en nuestra web (recibirás un mail de confirmación con tu clave de acceso)
- 2 Dirígete a la actividad a la que quieres inscribirte (Agenda APD)
- 3 Pulsa el botón “Inscribirme” y rellena los campos solicitados

APD diseña soluciones a medida para sus Socios. El alcance de esta acción formativa puede diseñarse in-company. Diagnosticamos necesidades, integramos contenidos, seleccionamos expertos y medimos resultados. Dado que cada empresa tiene su particularidad, consúltanos a través de **incompany@apd.es** y te enviaremos una propuesta adaptada.

INFORMACIÓN PRÁCTICA

Seducción y creatividad en ventas

Cómo conseguir clientes emocionalmente comprometidos

Información práctica

- **Fecha:** 14 de marzo de 2019.
- **Lugar:** Hotel AC Palacio del Retiro
C/ Alfonso XII, 14
28014 Madrid.
- **Horario:** de 09:00 h. a 17:00 h.
- **Teléfono:** 91 523 79 00
- **Correo electrónico:** asala@apd.es

Cuota de inscripción

- Socios Protectores de APD:
360€ + 21% I.V.A.
- Socios Globales e Individuales de APD:
500€ + 21% I.V.A.

Cancelaciones

- En caso de no cancelar la inscripción o realizarla con menos de 48 horas deberá abonar el 100% del importe.

Forma de pago

El pago de las cuotas se hará efectivo antes de iniciarse la actividad por medio de los siguientes procedimientos:

- Cheque nominativo
- Domiciliación
- Transferencia Banco Santander
ES42 0049 1182 3721 1003 3641
Nota: Rogamos adjunten justificante de pago.

Los gastos de formación de personal tienen la consideración de gastos deducibles para la determinación del rendimiento de las actividades económicas, tanto en el Impuesto sobre Sociedades como en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. Aquellos gastos e inversiones destinados a habitar a los empleados en la utilización de las nuevas tecnologías de la comunicación y de la información dan derecho a practicar una deducción en la cuota íntegra de ambos impuestos en el porcentaje previsto legalmente.

Si no pudiera asistir a este acto, le rogamos haga llegar esta información a otra persona a quien Ud. estime que pueda serle de utilidad. Si recibiera más de un programa de esta convocatoria, le rogamos lo comunique a nuestro departamento de base de datos, e-mail: basededatos@apd.es

apd

www.apd.es

Dirección

Montalbán, 3 – 28014 Madrid
apd@apd.es
915237900

Departamento de comunicación

prensa@apd.es
915237900

Digital y Revista APD

digital@apd.es
915237900