

apd

Seminario

ASOCIACIÓN PARA EL **PROGRESO DE LA DIRECCIÓN**



SEDUCCIÓN Y CREATIVIDAD EN VENTAS

Consigue clientes emocionalmente comprometidos

Valencia, 25 de octubre de 2018

apd



Nathalie Detry

Socia Fundadora de Next2people Consultores

- Socia Fundadora de Next2people Consultores.
- Miembro del Consejo Asesor Barna Consulting Group Consultores Asociados.
- Ha sido durante 17 años Vicepresidente y Socia de Barna Consulting Group.
- Conferenciante, consultora, formadora y coach.
- Sus más de 28 años realizando proyectos para empresas líderes avalan su experiencia.
- 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 los recursos humanos.
- Ponente y asesora académica del International Center for Leadership Development (ICLD) de la Fundación CEDE.
- 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 Recursos Humanos, desarrollado por el Instituto de Educación Continua de la Universitat Pompeu Fabra (UPF).
- Ha sido consultora destacada en el portal especializado en management Top Ten Management
- Autora del libro "Alas de Mariposa: las claves de la transformación personal y profesional" (Plataforma Editorial) Cuarta edición Mayo 2016.
- Certificada en Sistema Disc.
- Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Barcelona.
- PDG IESE, Universidad de Navarra.

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'Oréal, 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...

SEDUCCIÓN Y CREATIVIDAD en ventas:

Consigue clientes emocionalmente comprometidos

Presentación

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

Introducción:

Vivimos en un entorno en constante cambio en el que los clientes están más informados y son más exigentes; la competencia, más dura y mejor preparada; los mercados, más globalizados; los productos y servicios, más difíciles de diferenciar; las nuevas tecnologías, imparables....

Ante dicho entorno, tenemos que reinventar la relación con el cliente y conseguir que éste se vincule más y mejor con nosotros. Sin duda, la experiencia vivida, en todos los sentidos, adquiere mucha relevancia.

Un nuevo enfoque relacional para seducir y comprometer al cliente:

El enfoque relacional se hace, hoy en día, indispensable si queremos reinventar la relación con nuestros clientes. Además, éste necesita vivir, en el proceso comercial, una experiencia que le ayude a tomar decisiones que, sin duda y en muchos casos, son más emocionales de lo que nos podemos llegar a imaginar.

A quién va dirigido:

Dirigido a todos los profesionales que quieran perfeccionar sus actitudes y habilidades comerciales y de venta

10.00 h. Recepción de los asistentes y entrega de la documentación

10.10 h. Presentación del seminario

10.15 h. La Gestión del Cambio:

- El Cliente ha cambiado y debemos adaptarnos a una nueva sistemática comercial. "O cambias o te cambian".
 - El cambio lo tiene que hacer cada vendedor hay que tomar consciencia y pasar a la acción
 - Sabemos que cuando queremos conseguir RESULTADOS DIFERENTES necesitamos HACER COSAS DIFERENTES.
-

11.15 h. La importancia de las Actitudes:

- La importancia de las ACTITUDES en la venta.
 - ¿Eres Protagonista o eres Espectador?
TÚ DECIDES = Tienes La Última palabra.
-

12.30 h. Pausa-café

12.50 h. El Nuevo Modelo de la Venta:

- La Inteligencia Emocional en las Ventas: La Proactividad Comercial.
 - De la Venta Transaccional a la Venta Consultiva
 - El proceso comercial: ATRAER-VENDER-SATISFACER-FIDELIZAR.
-

14.30 h. Almuerzo de trabajo

16.00 h. Claves de la Venta Consultiva:

- Las 7 fases de la Venta Consultiva. Autodiagnóstico.
 - La ecuación de valor para los clientes
 - Satisfacción y Fidelización de clientes.
-

18.00 h. Fin de la Sesión y clausura del seminario

Seminario: **SEDUCCIÓN Y CREATIVIDAD EN VENTAS**

Consigue clientes emocionalmente comprometidos

Valencia, 25 de octubre de 2018



Formaliza tu inscripción a este seminario 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
- 3) Pulsa el botón "Inscribirme" y rellena los campos solicitados

Informaciones prácticas

- Fecha: Valencia, 25 de octubre de 2018
- Lugar: Oficinas APD Valencia
Avda. Jacinto Benavente, 10 entlo. Valencia
- Horario: de 10.00 h. a 18.00 h.
- Teléfono: 963 735 013

Cuota de inscripción

- Socios protector: 285€ + 21% IVA
- Socios de APD: 400€ + 21% IVA
- No socios: 570€ + 21% IVA

Derecho de inscripción

- Documentación
- Certificado de asistencia
- Almuerzo de trabajo

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 del derecho de inscripción se hará efectivo antes de iniciarse este seminario por medio de alguno de los siguientes procedimientos:

- Domiciliación
- Transferencia a favor de A.P.D.:
Banco Santander: ES42 0049 1182 3721 1003 3641
- Cheque nominativo

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.