apd

SEMINARIO

¿CÓMO VAS A CAPTURAR EL NEGOCIO FUTURO?

Modelos de venta B2B y SalesLinkedin

Oviedo, 28 de mayo de 2019

#modelosdeventa

apd

ALCAZ CONSULTING

¿CÓMO VAS A CAPTURAR EL NEGOCIO FUTURO?
Modelos de venta B2B y SalesLinkedin

PRESENTACIÓN

¿Tiene planteada tu empresa el objetivo estratégico de capturar el negocio que se vaya a generar en los próximos 5 o 10 años? Si tu respuesta es afirmativa, enhorabuena, anticiparse para ganar supone que la dirección que desea tu empresa para los próximos años es conseguir un buen posicionamiento y convertirse en un actor destacado. Quiere ganar. Empresas como esta saben de la importancia de contar con un modelo de venta escalable que las prepare comercialmente y la provea de un sistema comercial comunicativo distintivo y único frente a su competencia. **Porque vendes lo que vendes no solo por lo que vendes, sino por cómo lo vendes.**

Este taller está dirigido a identificar el amplio recorrido que tienen las ventas complejas y la necesaria preparación que requiere su tratamiento. Con una mayor tecnología la venta no se ha convertida en más fácil, motivo por el cual dejar a la improvisación, el 'salir del paso', el análisis mediante el ensayo y el error, predisponen que los escenarios de venta futuros precisarán de una mayor preparación, si no pueden suponer un auténtico suicidio empresarial.

Por ello, APD y ALCAZ CONSULTING ponen en marcha el seminario **¿Cómo vas a capturar el negocio futuro? Modelos de venta B2B y SalesLinkedin** porque, ¿Cómo vas a vender soluciones futuras que ni siquiera aún están previstas? ¿Cómo siempre?

¿CÓMO VAS A CAPTURAR EL NEGOCIO FUTURO?
Modelos de venta B2B y SalesLinkedin

PRESENTACIÓN

Metodología

Taller técnico basado en casos y situaciones reales. Se utilizará para el desarrollo de la sesión diversas técnicas de Design Thinking, consultoría comercial y de simulación de modelos de ventas.

Objetivos

- **Identificar las fases clave de la metodología de elaboración de modelos de venta B2B para entornos de venta compleja.**
- **Enseñar a interpretar y manejar las comunicaciones de productos y servicios B2B de manera que otorguen una identidad clara y reconocible al modelo de venta por valor de la empresa.**
- **Crear un proceso de venta de servicios estructurado, adaptado, viable y retroalimentado.**
- **Cómo capturar el negocio del futuro mediante la nueva puerta fría: SalesLinkedin.**

Dirigido a

- **Directores generales.**
- **Directores comerciales**
- **Responsables de Grandes Cuentas, Jefes de Venta y KAMs**

EXPERTO

Javier Alcázar

Licenciado en Ciencias Políticas, lleva trabajando más de 25 años en entornos y áreas comerciales. Siempre vinculado al área comercial comienza su trayectoria docente como profesor asociado en Marketing y en Sociología de las Organizaciones en la Universidad Carlos III de Madrid (2004 – 2011).

Actualmente, combina la dirección de Alcaz Consulting, con la de profesor colaborador en el Máster en 'Dirección de Marketing e Innovación Comercial' de la escuela Madrid School of Marketing y en el 'Máster en Dirección Comercial' en la EAE Business School'. Además, es proveedor especializado en Upselling y Crosselling en diversas empresas referentes en sectores como el turístico-hotelero, contact center, seguros, farmacéutico, y automoción, entre otras.

Como comunicador ha mantenido diferentes colaboraciones con medios de comunicación como en los programas de TVE 'Fábrica de Ideas' (2017) y 'Emprende' (2017).

PROGRAMA

9.15 h.

Recepción de los asistentes, entrega de documentación

9.30 h.

APERTURA

PARTE I: Venta por valor

- El reto: ¿Cómo podríamos generar la mejor presentación y venta de soluciones en los clientes para capturar el negocio futuro?
- Objetivos de la venta consultiva de valor.
- Fases del Proceso de venta por valor y cómo aplicarlas.

10.15 h.

PARTE II: Descubrir

- Personas
- Relaciones
- Redes
- El negocio de los clientes
- Engagement sostenible

12.00 h.

PAUSA - CAFÉ

12.30 h.

PARTE III: SalesLinkedin: Cultivar relaciones futuras... para vender.

- Cómo capturar negocio futuro. Mediante la nueva 'puerta fría'.
- Abre la puerta y vende mejor. Casos de éxito.

14.00 h.

ALMUERZO DE TRABAJO

15.30 h.

PARTE III: Enfocar

- Dashboard.
- Ítems de análisis.
- Simulación de la propuesta.
- Revisión del estado de oportunidad.

PARTE III: Enfocar

- Planificación y estructura de las presentaciones de venta de soluciones.
- Reuniones comerciales B2B: Dirección del foco de la reunión comercial.
- Diálogos y mensajes clave de la propuesta.
- Tiempos y funciones de los intervinientes y dinamización de las reuniones comerciales.
- Defensa del precio y gestión de la contratación de la propuesta.

18.00 h.

FIN DE LA SESIÓN

INSCRIPCIÓN

¿CÓMO VAS A CAPTURAR EL NEGOCIO FUTURO?
Modelos de venta B2B y SalesLinkedin

AC Hotel by Marriott Oviedo Forum
Plaza De Los Ferroviarios, 1, 33003
Oviedo

28 de mayo 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. Diríjete 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.

apd

¿CÓMO VAS A CAPTURAR EL NEGOCIO FUTURO? Modelos de venta B2B y SalesLinkedin

INFORMACIÓN PRÁCTICA

AC Hotel by Marriott Oviedo Forum
Plaza De Los Ferroviarios, 1, 33003
Oviedo

Información práctica

- **Fecha:** 25 de mayo de 2019.
- **Lugar:** AC Hotel by Marriott Forum
  Plaza De Los Ferroviarios, 1,
  33003 Oviedo
- **Horario:** de 9:30 h. a 18:00 h.
- **Teléfono: 672 138 946**
- **Correo electrónico: apdasturias@apd.es**

Cuota de inscripción

- Los Socios Protectores de APD: 250 € + 21% IVA
- Socios Globales e individuales de APD: 350 € + 21% de IVA
- No socios: SER SOCIO DE APD TIENE IMPORTANTES VENTAJAS, consulte en apdasturias@apd.es.

Cancelaciones

- En caso de no cancelar la inscripción o realizarla con menos de 24 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 habituar 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

apd

LA COMUNIDAD GLOBAL DE DIRECTIVOS

APD Zona Noroeste
Hotel OCA Santo Domingo Plaza
Boulevard de la Ronda Sur, s/n
Oviedo
apdasturias@apd.es
672 138 946

Síguenos en

www.apd.es