15% de descuento en la primera inscripción y **50%** en la segunda.

Oferta válida hasta el 15/09.

apd

SEMINARIO

Estrategias Up Selling y Cross Selling

Nuevos caminos para vender más tras el Covid-19

Madrid, 06 de octubre de 2020

#UpSellingCrossSelling

Encuentro con protocolo de seguridad sanitaria

apd

Estrategias
Up Selling y Cross Selling

Nuevos caminos para vender más tras el Covid-19

PRESENTACIÓN

Las estrategias de venta incremental (Up Selling) y venta cruzada (Cross Selling) son en la actualidad un reto claro para todas aquellas empresas que desean vincular más activamente a sus clientes y que estos procuren ventas recurrentes de valor. Los escenarios de alta competitividad y extensa oferta ya no permiten generar políticas de fidelización exclusivistas sino que los clientes deciden y eligen a una empresa que les ofrece buenas soluciones entre muchas y variadas alternativas posibles.

La fidelización está evolucionando desde su primigenio concepto de 'fidelidad' (único entre todos) a ser entendida más como 'lealtad' (preferente entre muchos, pero no exclusivo). Vincular a nuestros clientes en esa elección preferente es el objetivo que se persigue cuando se despliegan estrategias de Up Selling y Cross Selling. Estas estrategias proveen de más lealtad, más vinculación y mayor predisposición de los clientes por preferirnos en un mar de soluciones cada vez más difíciles de diferenciar.

De este modo, las estrategias de Up Selling y de Cross Selling se convierten en vectores comerciales fundamentales para el crecimiento, la rentabilidad y la sostenibilidad de las compañías.

PRESENTACIÓN

OBJETIVOS

- Cómo se establecen relaciones comerciales beneficiosas con los clientes.
- Cómo se estructuran itinerarios de valor que generan ventas recurrentes.
- Cuáles son las informaciones necesarias para convertir oportunidades en ingresos.
- Cuál es la propuesta de valor que incrementa el retorno del cliente.
- De qué manera predisponemos a los clientes a ser una referencia en sus tomas de decisiones de compra.
- Hasta qué punto se desaprovechan las posibilidades de contacto con un cliente para generar nuevas oportunidades de venta.
- Cómo aumentamos la fidelidad de nuestro cliente y lo sabemos: cuánto nos compra de todo lo que puede comprar para una misma necesidad.
- Cómo vender más a un mismo cliente.

DIRIGIDO A

- Directores Generales
- Directores Comerciales
- Jefes de ventas
- Responsable de área comercial, ventas, marketing...

EXPERTOS

JAVIER ALCÁZAR

Director
ALCAZ CONSULTING

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 en el Master en 'Dirección de Marketing y Ventas' de la escuela EAE Business School. Además, es proveedor especializado en Up Selling y Cross Selling de diversas empresas referentes en sectores como el turístico-hotelero, contact center, automoción, seguros y farmacéutico, entre otras.

Ha mantenido diferentes colaboraciones con medios de comunicación como en los programas de TVE 'Fábrica de Ideas' y 'Emprende'.

SAVE THE DATE

Madrid

Sede APD
Calle Zurbano, 90 – 28003 Madrid

06 de octubre de 2020

apd

PROGRAMA

09.15 h. RECEPCIÓN DE ASISTENTES

09.30 h. PARTE I: BASES DE UNA ESTRATEGIA DE UP SELLING Y CROSS SELLING

- Clientes en tránsito
- Puntos de interacción y contacto
- Señales e interpretación de oportunidades
- Soluciones de valor
- Itinerario del circuito
- Acciones de impacto

11.15 h. PAUSA-CAFÉ

11.45 h. PARTE II: MODELOS DE VENTA ADAPTADOS A ESTRATEGIAS DE UP SELLING Y CROSS SELLING

- Resistencias y obstáculos
- Recursos
- Técnicas
- Fracasos

14.00 h. ALMUERZO

15.45 h. PARTE III: CASO DE ÉXITO: PSA RETAIL ESPAÑA

- Implementación de estrategias de Up Selling y Cross Selling en postventa

18.00 h. FIN DE LA SESIÓN

Estrategias
Up Selling y Cross Selling

Nuevos caminos para vender más tras el Covid-19

Sede APD - Calle Zurbano, 90 – 28003 Madrid
06 de octubre de 2020

INSCRIPCIÓN

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

Este Seminario / Curso se puede realizar en formato In-company, diseñando y adaptando el programa a las necesidades específicas de la empresa”. Para más información contacta con **Yolanda Gil Santamaría: ygil@apd.es**

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

Estrategias
Up Selling y Cross Selling

Nuevos caminos para vender más tras el Covid-19

INFORMACIÓN PRÁCTICA

-- Para el cumplimiento de la seguridad sanitaria, no olvides asistir provisto de tu mascarilla. Entre todos, mantengamos la distancia de seguridad, por el bien común --

Sede APD - Calle Zurbano, 90 – 28003 Madrid
06 de octubre de 2020

Información práctica

- **Fecha:** 06 de octubre de 2020
- **Lugar:** Sede APD
  C/ Zurbano, 90
  28003 Madrid
- **Horario:** de 09:15 h. a 18:00 h.
- **Teléfono:** 91 523 79 00
- **Correo electrónico:** asala@apd.es

Cuota de inscripción

15% de descuento en la primera inscripción y 50% en la segunda.
Oferta válida hasta 15/09

- Los Socios Protectores de APD: 360€ + IVA
- Los Socios Globales e Individuales de APD: 500€ + IVA
- No socios: SER SOCIO DE APD TIENE IMPORTANTES VENTAJAS, consulte en el 91 522 75 79.

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 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 Centro
Zurbano, 90 – 28003 Madrid
apd@apd.es
915237900

Síguenos en

www.apd.es