



apd

DESAYUNO COLOQUIO

Cómo mejorar tus ventas aprovechando la transformación digital

¿Gastas suelas o megas?

Barcelona, 26 de noviembre de 2019

#SuelasoMegas

apd

SOBRE EL EVENTO

El mercado ha cambiado más en los últimos cinco años que en los cincuenta anteriores. **Ha cambiado todo:** la manera de interactuar con el mercado, la forma de vender, de comprar y de negociar, la mentalidad del consumidor, la forma de aproximarse y comunicarse con los clientes...Todo.

En concreto, se han producido **tres grandes cambios** a los cuales todo comercial, profesional y organización debe adaptarse en el menor tiempo posible. De la venta por precio se ha pasado a la venta por valor; de lo analógico se ha pasado a lo digital y de trabajar por dinero se ha pasado a trabajar con y por pasión.

Andoni Rodríguez de Galarza ofrece en su conferencia las **15 claves** que permitirán al profesional "atrapado" entre el viejo mundo y el nuevo, adaptarse rápidamente y comprender este nuevo paradigma.

Una conferencia práctica, basado en la experiencia de más de veinte años del autor y centrada en hacer comprender a los asistentes las claves esenciales del **éxito comercial B2B** en esta nueva era de los negocios.

PROGRAMA

09.00 h. RECEPCIÓN
DE ASISTENTES

09.15 h. BIENVENIDA
Manuel Orihuela
Subdirector General de
NACEX

09.20 h. CÓMO MEJORAR TUS
VENTAS
APROVECHANDO LA
TRANSFORMACIÓN
DIGITAL

Andoni Rodríguez de Galarza
Formador, consultor y
conferenciante

10.00 h. COLOQUIO

10.15 h. CAFÉ NETWORKING



ANDONI RODRÍGUEZ DE GALARZA

Formador, consultor y conferenciante

Especialista en mejorar las ventas y la eficacia comercial de las organizaciones y profesionales, mejorando la captación, fidelización y optimización de clientes, en la era digital (social selling).

Licenciado en publicidad, PDG en dirección de empresas por EADA y CAD por IESE.

Su trayectoria en el mundo empresarial comienza en 1996 con la compañía Medio Exterior (task force) desde start-up. En 2003 deja la dirección de la compañía Medio Exterior para fundar y dirigir Outdoormedia en Madrid y Barcelona, agencia especializada en planificación y compra de publicidad exterior (convencional y digital), posteriormente Outdoormediagroup, grupo de empresas formado por; Outdoormedia, Different OOH Acciones especiales e International Out of Home.

Desde el 2013, formador, consultor y conferenciante en ARDG CONSULTING, empresa especializada en mejorar la eficacia y eficiencia comercial de las organizaciones aprovechando la transformación digital

SAVE THE DATE



Barcelona

Sede APD Catalunya
Avinguda Diagonal 520, 2^o3^a. 08006 Barcelona



26 de noviembre de 2019

Cómo mejorar tus ventas aprovechando la transformación digital

¿Gastas suelas o megas?

Sede APD Catalunya – Avinguda Diagonal 520, 2-3, 08006 Barcelona
26 de noviembre 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
-

Información práctica

- **Fecha:** 26 de noviembre de 2019
- **Lugar:** Sede APD Catalunya
Avinguda Diagonal 520, 2-3.
08006 Barcelona.
- **Horario:** de 09,00 h. a 10:30 h.
- **Teléfono:** 93 440 76 05
- **Correo electrónico:** afabres@apd.es

Cuota de inscripción

- Los Socios Protectores de APD podrán disponer de cuantas plazas precisen para la Jornada, sin abonar cuota alguna.
- Los Socios Globales de APD podrán enviar a dos representantes a la Jornada, sin abonar cuota alguna.
- Los Socios Individuales de APD podrán asistir a la actividad, sin coste.
- No socios: 500€ + IVA
SER SOCIO DE APD TIENE IMPORTANTES VENTAJAS, consulte en el 93 440 76 05.

apd

LA COMUNIDAD GLOBAL DE
DIRECTIVOS

APD Zona Catalunya

Avinguda Diagonal 520, 2-3.

08006 Barcelona

inscripcionesmediterranea@apd.es

93 440 76 05

Síguenos en



www.apd.es