

apd [●] LIVE

Formación Online

REACTIVANDO LAS VENTAS:
HERRAMIENTAS Y
PROTOCOLOS EFICACES

apd

#VentaEfectiva

11, 18 y 25 de junio de 2020

#VentaEfectiva

REACTIVANDO LAS VENTAS: HERRAMIENTAS Y PROTOCOLOS EFICACES



INTRODUCCIÓN

"Vísteme despacio que tengo prisa" o lo que es lo mismo, para acelerar resultados, necesitamos invertir en planificación y estrategia.

Disponemos de protocolos y procedimientos, procesos y plantillas para casi todos los trabajos de nuestras organizaciones. Procesos de fabricación, protocolos de logística, de calidad, procesos en contabilidad; y cuando llegamos al departamento comercial nos encontramos que está sin sistematizar y dejamos a la voluntad de las personas el bien hacer.

- ¿Cuál es nuestro proceso comercial?
- ¿Qué proceso y flujo de experiencias vive el cliente cuando decide comprarnos?
- ¿Cuáles son las palancas de innovación y diferenciación comercial?

Reflexionaremos sobre estos temas y será un privilegio compartir nuestras investigaciones al respecto.

#VentaEfectiva

REACTIVANDO LAS VENTAS: HERRAMIENTAS Y PROTOCOLOS EFICACES



OBJETIVOS

- Disponer de objetivos comerciales concretos por cada nicho de interés. Para lo cuál indagamos en el manejo de la herramienta de diseño táctico: Matiz de pareto.
- Planificar las acciones en función de las prioridades y retos comerciales, optimizando los recursos y acelerando resultados. Para lo cuál indagamos en el sistema triage de priorización y en la competencia de proactividad comercial.
- Trabajar la excelencia desde el enfoque del cliente. Para ello indagamos sobre el proceso y el flujo de la experiencia de compra de nuestros clientes.

CONTENIDOS DEL PROGRAMA

- Revisión de la estrategia comercial.
- Diseño táctico de nichos de negocio: grupos 1,2,3,4 y 5.
- Retos comerciales proactivos:
 - Fidelizar
 - Incrementar facturación
 - Desarrollar al cliente,
 - Captar nuevos clientes.
- Planificación de agendas
- Prioridades: sistema triage.
- Diseño del proceso de compra.
- Valoración de las fases para incrementar el valor percibido por el cliente.
- Protocolos comerciales: D.U.C.

#VentaEfectiva

REACTIVANDO LAS VENTAS: HERRAMIENTAS Y PROTOCOLOS EFICACES



A QUIÉN VA DIRIGIDO

- Directores Comerciales
- Product Managers
- Gerentes de Zona
- Directores Grandes Cuentas.

METODOLOGÍA

FASE I: INVESTIGACIÓN CONCEPTUAL

Supone el 10% de la formación.
Se realiza de manera individual, previa a cada sesión.
- Objetivo: Compromiso e implicación.

FASE II: WEBINAR (3 sesiones de 2h. cada una)

Participativa donde se exponen reflexiones y criterios sobre la materia a trabajar, logrando la interiorización de técnicas.
Supone el 60% de la formación.
- Objetivo: Desarrollo de criterio propio.

FASE III: ADAPTACIÓN

Construcción adaptada de plantillas y procesos.
Realización de ejercicios y prácticas.
Supone (junto con la fase IV) el 30 % de la formación.
- Objetivo: Práctica.

FASE IV: TRANSFERENCIA

Supone la cristalización eficiente en la organización de la formación aplicada a trabajo comerciales cotidianos.
Requiere ser plasmada en un compliance comercial que aporte un “estilo de marca” en las relaciones con los clientes.
- Objetivo: Transferencia e implementación.



DIRECTORA DEL SEMINARIO



ANA BLANCO

Socia Directora
GRUPO BENTAS

Licenciada en Filosofía y Ciencias de la Educación, especializada en Psicología por la Universidad de Deusto.

Diplomada en Análisis transaccional, alumna directa de John Grinder en Programación Neurolingüística (P.N.L.).

36 años de experiencia en negociación en todos los sectores empresariales. Ha creado y dirigido equipos de venta multidisciplinares. Experta en negociación telefónica, ha contribuido a la creación de call centers y es instructora y coach en esta especialidad.

Paralelamente durante 20 años ha implementado proyectos de consultoría comercial en diferentes sectores empresariales (banca, seguros, alimentación, automoción) y en docencia colabora con la Universidad de Deusto, U.P.V.-E.H.U., Cámaras de Comercio, Clubs de marketing, Colegios profesionales, Agencias de Desarrollo, Rotaryclub...)

Así mismo, cuenta con una amplia experiencia en la formación de redes de venta, a través de seminarios, conferencias y su participación en (máster orientador laboral UPV, máster RR.HH DESLAN, máster en negociación, fundación BBk, etc...) y colaboración en programas formativos (Universidad de Deusto, U.P.V.-E.H.U., Cámaras de Comercio, Clubs de marketing, Colegios profesionales, Agencias de Desarrollo, Rotary club).

Su trayectoria profesional también incluye más de 25 años de experiencia en la prospección y diagnóstico de necesidades de personal, selección y formación del entramado empresarial del País Vasco.

Autora del libro "Vender con B de Beneficio (Editorial Esic



#VentaEfectiva REACTIVANDO LAS VENTAS: HERRAMIENTAS Y PROTOCOLOS EFICACES



JORNADAS
VIRTUALES EN
DIRECTO



SÍGUELAS
DESDE
CUALQUIER
LUGAR



PONENTES Y
EXPERTOS
DE PRIMER
NIVEL



PREGUNTA
DIRECTAMENTE
A LOS
EXPERTOS

INFORMACIÓN PRÁCTICA

Fechas: 11, 18 y 25 de junio de 2020.

Horario: de 09:00 h. a 11:00 h.

Teléfono: 94 423 22 50

Correo electrónico:
inscripcionesnorte@apd.es

Inscripciones: www.apd.es

CUOTA DE INSCRIPCIÓN

- Socios Protectores de APD: 190€ + IVA
- Socios Globales e individuales de APD: 240 €+ IVA
- No socios: consultar en el 607.320.216 (Josu Escudero)

SER SOCIO DE APD TIENE IMPORTANTES VENTAJAS

CANCELACIONES

Cancelaciones gratuitas válidas hasta **48 horas** antes de la celebración de la actividad.

FORMA DE PAGO

- Domiciliación bancaria
- Tarjeta (pasarela web)
- Transferencia a:
 - **Banco Santander:**
ES42-0049-1182-3721-1003-3641
 - **BBVA:**
ES65-0182-1290-3800-0032-5792

FORMACIÓN IN COMPANY

Esta formación se puede realizar en formato In Company, diseñando y adaptando el programa a las necesidades reales de la empresa que lo solicite.

Servicio exclusivo para Socios de APD.

Contacta con Gaizka Azcuénaga para más información: gozcuenaga@apd.es

La formación se realizará a través de Microsoft Teams

apd

LA COMUNIDAD GLOBAL DE DIRECTIVOS

Síguenos en



www.apd.es