

apd [●] LIVE

Seminario Online

CONSTRUCCIÓN DE
HERRAMIENTAS Y
PROTOCOLOS PARA
REACTIVAR LA VENTA

RETOS COMERCIALES, PLANIFICACIÓN DE LA
ACTIVIDAD Y AGENDAS, FLUJOS DEL PROCESO DE LA
EXPERIENCIA DE COMPRA

apd

#VentaEfectiva

28 de mayo, 4 y 9 de junio de 2020

#VentaEfectiva

CONSTRUCCIÓN DE HERRAMIENTAS Y PROTOCOLOS PARA REACTIVAR LA VENTA



INTRODUCCIÓN

"Vísteme despacio que tengo prisa": 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

CONSTRUCCIÓN DE
HERRAMIENTAS Y PROTOCOLOS
PARA REACTIVAR LA VENTA



A QUIÉN VA DIRIGIDO

Directores comerciales, product manager, Gerentes de zona, Directores grandes cuentas.

OBJETIVOS

- Disponer de objetivos comerciales concretos por cada nicho de interés. Para lo cuál indagamos en el manejo de la herramienta de diseño táctico: Matriz 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.

ITINERARIO 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 y 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

CONSTRUCCIÓN DE HERRAMIENTAS Y PROTOCOLOS PARA REACTIVAR LA VENTA

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 PRESENCIAL (Máximo 2h.)

Participativa donde se exponen reflexiones y criterio sobre la materia a trabajar, logrando la internacionalización de técnicas.

Supone el 20% 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 4ª fase) el 70 % 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.



PONENTES Y EXPERTOS



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

20 años de experiencia en implementación de proyectos de consultoría comercial en diferentes sectores empresariales (en el sector de la banca, en el sector seguros, alimentación, automoción) y en docencia colaborando con la Universidad de Deusto, U.P.V.-E.H.U., Cámaras de Comercio, Clubs de marketing, Colegios profesionales, Agencias de Desarrollo, Rotaryclub...)

23 años de 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).

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 CONSTRUCCIÓN DE HERRAMIENTAS Y PROTOCOLOS PARA REACTIVAR LA VENTA



JORNADAS
VIRTUALES EN
DIRECTO



SÍGUELAS
DESDE
CUALQUIER



PONENTES Y
EXPERTOS
DE PRIMER
NIVEL



PREGUNTA
DIRECTAMENTE
A LOS
EXPERTOS

INFORMACIÓN PRÁCTICA

- **Fecha:** 28 de mayo, 4 y 9 de junio de 2020.
- **Horario:** de 16:30 h. a 18:30 h.
- **Teléfono:** 954 293 668
- **Correo electrónico:** sur@apd.es

CUOTA DE INSCRIPCIÓN

- Los Socios Protectores de APD: 190€ + IVA
- Los Socios Globales de APD: 240 €+ IVA
- Los Socios Individuales de APD: 240 €+ IVA
- No socios: SER SOCIO DE APD TIENE IMPORTANTES VENTAJAS, consulte en el 954 668 293

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 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.

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

LA COMUNIDAD GLOBAL DE DIRECTIVOS

Síguenos en



www.apd.es