

apd

Seminario

ASOCIACIÓN PARA EL **PROGRESO DE LA DIRECCIÓN**

PLAZAS LIMITADAS

Cómo prospectar y conectar con mercados, interlocutores y clientes nuevos

Bilbao, 24 de abril de 2018

apd

 **abantian**
EQUIPOS Y NEGOCIOS QUE AVANZAN

Presentación

Vender bien de forma sostenible no es fácil. Si además hay que hacerlo en un nuevo mercado, en un nuevo cliente o incluso a un nuevo interlocutor dentro de un cliente, el nivel de reto se multiplica. Los gestores comerciales pueden ayudarse de técnicas y herramientas para prospectar clientes mejor, darse a conocer y posicionarse y de esa forma acercarse a esos nuevos clientes potenciales de una forma más profesional, más eficaz y más eficiente, superando el reto de la puerta fría. Hacerse confiable a la hora de entrar en contacto y proponer reuniones con interlocutores nuevos es una de las claves de éxito para impulsar las ventas de cualquier profesional y equipo comercial.

Objetivos

- Compartir un modelo que nos facilite la prospección de nuestros mercados
- Comprender mejor las claves y recursos para avanzar en la relación con clientes
- Conocer técnicas para conectar con clientes e interlocutores nuevos que aumenten las posibilidades de generar negocio
- Comprender mejor cómo les gusta tomar decisiones de compra a los clientes
- Conocer las posibilidades que nos brindan herramientas como LinkedIn para vender



Javier Martín Aldea

Consultor-facilitador en Abantian, equipos y negocios que avanzan

Cuenta con amplia experiencia dirigiendo proyectos de consultoría y de formación, ayudando al desarrollo de equipos profesionales en numerosas organizaciones. Colabora además como ponente habitual en varios másteres y conferencias.

Entre sus trabajos habituales se incluyen programas de Estrategias de Orientación al Cliente, Innovación para el desarrollo del Negocio, Modelado de la Actuación Comercial, Diseño e Implantación de Modelos de Relación con el Cliente, Diseño e Implantación de Modelos de Prestación de Servicios, y numerosos proyectos creados a medida a petición de clientes.

Ion Uzkudun Amunarriz

Consultor-facilitador en Abantian, equipos y negocios que avanzan

Ha desarrollado su experiencia profesional en el asesoramiento a organizaciones, y ha trabajado como consultor en el diseño y ejecución de proyectos, y como facilitador en la dinamización de talleres y acciones formativas y de desarrollo.

En su carrera ha trabajado para firmas de consultoría en Francia, Reino Unido y España, así como consultor autónomo. Además es co-fundador de diferentes iniciativas empresariales. Ha realizado proyectos de consultoría estratégica, de organización y recursos humanos, y de desarrollo en habilidades y formación en más de 30 organizaciones diferentes.

09:15 h Recepción de asistentes

09:30 h Presentación

09:35 h Un modelo para prospeccionar mercados

- La prospección comercial, ¿arte o técnica?
- Nociones de Venta Asesorativa - Venta Consultiva
- Del enfoque CAB y la venta asesorativa al plan comercial
- Mapa clientes, segmentos, números e indicadores clave
- El modelo de pipeline, sales funnel o embudo de ventas
- Técnicas de prospección de mercados, prospección de clientes
- Cómo prospeccionar clientes
- Cualificación de cuentas
- Cómo priorizar clientes objetivo
- Prospeccionar y planificar, a dónde queremos ir y con qué objetivos
- Distinguir objetivos de negocio y objetivos de esfuerzos
- Cómo organizar el equipo comercial para prospeccionar

11:30 h Pausa café

12:00 h Recursos para conectar con interlocutores y clientes nuevos

- Qué podemos hacer para conseguir madurar clientes
- Palancas de prospección, qué podemos hacer para avanzar en cada mercado, con cada cuenta
- Acciones PULL y acciones PUSH de prospección
- Posicionamiento, marketing y estrategias PULL

- ¿Puerta fría? Cómo podemos pre-templar las puertas. Estrategias PUSH
- Coordinación y coherencia con el marketing
- Cómo conseguir que el mercado nos conozca mejor, cómo hacer contactos
- La técnica del surfista, cómo podemos entrar en los clientes cuando procede
- Cómo podemos ir a ferias a vender, cómo podemos utilizar las ferias para prospeccionar
- Cómo nos podemos ayudar unos a otros

14:30 h Almuerzo de trabajo

15:45 h La prospección en la práctica y puesta en marcha

- Cómo proponer y conseguir reuniones comerciales, cómo entrarles a los clientes
- Cómo conseguir que nos pidan propuestas de colaboración
- Cómo usar LinkedIn para vender
- LinkedIn cómo podemos prospeccionar con las redes sociales
- LinkedIn, otras redes sociales y estrategias PULL de prospección
- LinkedIn, otras redes sociales y estrategias PUSH de prospección
- Qué información necesitamos registrar y manejar
- Qué decisiones necesitamos tomar y cómo realizar las reuniones comerciales
- Mecanismos de seguimiento
- Indicadores clave de seguimiento y monitorización
- Plan de prospección, objetivos, actividades, planificación
- ACCIÓN: toma de decisiones individuales y colectivas para avanzar

18:30 h Cierre del Seminario

Seminario

Cómo prospectar y conectar con mercados, interlocutores y clientes nuevos

Bilbao, 24 de abril de 2018

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

Informaciones prácticas

- Día: 24 de abril, 2018
- Lugar: Bilbao – Oficinas de APD
(José M^a Olábarri, 2 - Detrás de la estación de Renfe-Abando)
- Horario: **Recepción de asistentes:** 09:15 h
Seminario: De 9:30 a 14:30 h y de 15:45 a 18:30 h
- Inscripciones: www.apd.es
- Información: 94 423 22 50 / inscripcionesnorte@apd.es

Cuotas de inscripción

El precio para Socios de APD es de 325 euros (más el 21% de IVA).

No socios, 545 euros (más el 21% de IVA).

Los precios incluyen documentación y almuerzo de trabajo.

Para formalizar la reserva de plaza y aplicar los descuentos exclusivos para socios es IMPRESCINDIBLE abonar la cuota de inscripción.

Cancelaciones

Se retendrá el 100% del importe si la anulación se produce con menos de 48 horas de antelación.

Forma de pago

El pago de las cuotas se hará efectivo antes de iniciarse la reunión por medio de los siguientes procedimientos:

- Domiciliación bancaria
- Transferencia a favor de APD:
Banco Santander: ES42-0049-1182-3721-1003-3641
BBVA: ES65-0182-1290-3800-0032-5792
- Cheque nominativo

A la hora de realizar la transferencia bancaria, por favor indiquen razón social de la empresa y nombre y apellidos de la/s persona/s asistente/s.

