

# 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<sup>a</sup> 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](http://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.**

