

Asistencia limitada

Innovación en la venta consultiva: cómo actuar sobre el valor percibido por el cliente

vitoria-gasteiz

20 de mayo

de 2008

●● Ponentes:

D. Ion Uzkudun Amunarriz. Consultor Facilitador de abantian

D. Javier Martín Aldea. Consultor Facilitador de abantian

●● Objetivos del seminario

- Conocer y poder aplicar un modelo de actuación comercial orientado al cliente, como vía para elevar la facturación, la fidelidad y la rentabilidad
- Mejorar la capacidad y la técnica para relacionar nuestros productos y servicios con las estrategias, metas y anhelos del propio cliente
- Desarrollar vías y herramientas concretas para elevar la eficacia del esfuerzo comercial
- Entrenar en sala unos primeros pasos de aplicación práctica a casos de oportunidades comerciales concretas de los participantes.

Organizado por:

apd Asociación para el
PROGRESO
de la DIRECCIÓN

Con la colaboración de:


abantian
EQUIPOS Y NEGOCIOS QUE AVANZAN



vitoria-gasteiz

20 de mayo

de 2008

Las reglas del juego siguen cambiando. Actualmente las tecnologías y los productos cada vez se parecen más, los estándares de calidad ya cubren con creces las expectativas de los clientes, y la lógica de los mercados ha pasado a estar más condicionada por la sobreoferta que por la demanda. En estos mercados no se compite igual que antes y el gran reto para ser competitivos y rentables reside en la capacidad de las empresas para posicionarse y ser percibidos en todo momento ante sus clientes reales y potenciales como un aliado estratégico, un colaborador, que comprende muy bien el negocio del cliente, que profundiza constantemente para conocer su evolución y que innova constantemente para proporcionarle ventajas competitivas de alto valor.

Ya sabemos que no vendíamos productos, pero es que, ni siquiera vendemos soluciones. Ahora vendemos directamente contribuciones claras a los resultados y la rentabilidad del cliente, y si no lo conseguimos, no vendemos.

En el presente seminario trabajaremos para comprender en profundidad esta nueva realidad e incorporaremos un enfoque para desarrollar la actuación comercial con un estilo claro, concreto y creíble. Se trata de dar forma concreta a los conceptos de orientación al cliente y de venta consultiva, con una serie de herramientas directas para ser percibidos, gracias a este nuevo modelo de actuación comercial, como aliados para la consecución de resultados. La metodología que aporta el seminario nos va a permitir optimizar y organizar mejor nuestro esfuerzo comercial, trabajar mejor, vender mejor, y sobre todo, ser mejor percibidos por nuestros clientes en nuestro diálogo comercial con ellos.

próximas actividades

Alcance de la responsabilidad penal de técnicos y gerentes en la Prevención de Riesgos Laborales J
Bilbao, 27 de mayo de 2008

Construcción y despliegue de mapas estratégicos y cuadros de mando
Bilbao, 29 de mayo de 2008

Técnicas de control y reducción del absentismo laboral
Donostia-San Sebastián, 5 de junio de 2008

Dirigido a:

- Directores, coordinadores y delegados comerciales
- Gestores de cuentas, comerciales y vendedores
- Otras personas de soporte a la venta: administración, técnicos comerciales y prospectores



- 09,00 h** **Presentación**
- 09,05 h** **Comprender bien el concepto de actuación comercial orientada al cliente**
- El Valor percibido por el cliente en el proceso de diálogo comercial
 - La creación de Valor en el negocio del cliente
 - La relación de negocios consultiva
 - Vender productos vs. vender soluciones vs. vender resultados para el cliente
 - Herramientas sencillas para poder pensar mejor en cómo enfocar nuestra actuación comercial hacia el negocio de nuestros clientes
- 11,00 h** **Pausa café**
- 11,30 h** **Cómo empezar por posicionarnos de forma creíble ante el cliente como proveedores-consultores/asesores valiosos para su negocio**
- La técnica conversacional para vender hacia la creación de valor para el cliente
 - La reconstrucción del proceso de venta
 - La actuación comercial en el posicionamiento consultor-asesor, paso a paso
 - Cómo actuar para posicionarnos en el negocio del cliente mejor que la competencia
- 13,30 h** **Almuerzo**
- 15,00 h** **Pautas y herramientas para manejar un proceso comercial completo con el enfoque de asesor de negocio, desde la preparación hasta la oferta**
- Conocer y desarrollar los elementos impulsores de compra
 - Cómo actuar para elevar la interlocución si se necesita en el proceso de compra
 - Cómo preparar y presentar hojas de ruta para el cliente
 - Cómo actuar para proteger y maximizar nuestro propio resultado comercial en cada oportunidad.
- 16,30 h** **Herramientas prácticas de apoyo al diálogo comercial**
- 17,00 h** **Ejercicios de primeros pasos de aplicaciones prácticas a casos comerciales propios de los participantes**
- 18,30 h** **Fin de seminario**

En Seminarios y Cursos, ser socio global de APD Zona Norte tiene ventajas

Prioridad de inscripción en actividades de asistencia limitada.

20% de reducción en la cuota de inscripción a partir del segundo inscrito.

20% de descuento en las actividades celebradas fuera de la provincia donde tenga ubicado el domicilio su empresa.

● día

Vitoria-Gasteiz 20 de mayo de 2008

● horario

De 09,00 h a 13,30 h y de 15,00 h a 18,30 h

● lugar

VITORIA-GASTEIZ - Hotel Ciudad de Vitoria (Portal de Castilla, 8)

● cuota de inscripción

El precio para los socios de APD es de 295,00 euros (más el 16% de IVA)

No socios 470,00 euros (más el 16% de IVA). **Asociarse a APD tiene importantes ventajas (antes de abonar la inscripción ¡¡CONSÚLTENOS!!)**

Los precios incluyen la documentación y el almuerzo de trabajo.

Y ahora, además, si no recibes ya la Revista apd disfrutarás de una suscripción gratuita durante un año.

Únicamente se considerará firme la reserva de plaza una vez abonada la cuota de inscripción.

Para una mejor organización, agradeceremos confirmen su asistencia con al menos 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:

- Cheque nominativo a favor de APD acompañando al Boletín de Inscripción
- Transferencia a favor de APD:
BBVA (Gran Vía, 12 - Cta. 0182-1290-38-0000325792) ó BBK (Gran Vía, 30 - Cta. 2095-0000-76-38-3071993-3)
- Domiciliación bancaria

● cancelaciones

Se retendrá el 100% del importe si la anulación se produce con menos de 24 horas de antelación.

● inscripciones

e-mail: inscripciones@bil.apd.es

Fax: 94 423 62 49

APD (José M.ª Olábarri, 2 - 48001 BILBAO)

● información

Tel.: 94 423 22 50

Si no pudiera asistir a este acto, rogamos haga llegar esta información a otra persona a quien Ud. estime pueda serle de utilidad. Si recibiera más de un programa de esta convocatoria, por favor, indíquenoslo.

SEMINARIO: Innovación en la venta consultiva: cómo actuar sobre el valor percibido por el cliente

D./D.^a.....

Cargo..... e-mail.....

D./D.^a.....

Cargo..... e-mail.....

Empresa.....

Dirección.....

C.I.F. o D.N.I..... Población.....

Código Postal..... Teléfono..... Fax.....

Forma de pago.....

vitoria-gasteiz, 20 de mayo de 2008

¿Asistirá al almuerzo? SÍ NO

Las personas inscritas consenten tácitamente, salvo contestación escrita en contrario, el tratamiento automatizado de los datos remitidos a la ASOCIACIÓN PARA EL PROGRESO DE LA DIRECCIÓN. De igual modo, autorizan el tratamiento de cualquier otro dato que durante su relación con la Asociación sea puesto de manifiesto, todos ellos necesarios para la prestación de los servicios pactados, así como para futuros servicios que pudieran ser de su interés.

Se informa a los afectados del derecho de acceder, rectificar y, en su caso, cancelar los datos personales que se incluirán en el fichero automatizado mediante petición escrita dirigida a la APD (apd@bil.apd.es)