

15% de
descuento
en la primera
inscripción y **50%**
en la segunda.

Oferta válida
hasta el 31/08.

**PLAZAS
LIMITADAS**

apd

SEMINARIO

VENTA ASESORATIVA

**Cómo lograr que nuestros clientes nos
perciban más como interlocutores
valiosos para su negocio**

Bilbao, 15 de octubre del 2020

[#VentaAsesorativa](#)

Encuentro con protocolo de seguridad sanitaria

apd

 **abantian**
EQUIPOS Y NEGOCIOS QUE AVANZAN

ORGANIZA

apd

COLABORA



SAVE THE DATE



Bilbao

Oficinas de APD en Norte
José M^a Olabarri, 2 bajo
48001 Bilbao



15 de octubre de 2020

Venta asesorativa

Cómo lograr que nuestros clientes nos perciban más como interlocutores valiosos para su negocio

En la era post-covid19 los clientes han cambiado sus prioridades y sus necesidades, y son cada vez más exigentes a la hora de decidir en quién confiar y con quién trabajar. Esta evolución es una oportunidad para los que tenemos contacto con los clientes y/o responsabilidades comerciales y queremos diferenciarnos en la forma de relacionarnos con los clientes y posibles clientes, aportar valor y generar negocio.

Objetivos

1. Comprender la Venta Asesorativa como la mejor forma de orientar nuestras relaciones comerciales con los clientes actuales y futuros.
2. Trabajar un modelo de actuación comercial orientado al cliente, para conseguir mejorar el aporte de valor y a la vez nuestro acceso a contactos, la facturación, la fidelidad y la rentabilidad.
3. Desarrollar vías y herramientas prácticas concretas para elevar la eficacia y la productividad del esfuerzo que dedicamos a la actividad comercial.
4. Mejorar la capacidad y la técnica para ayudarnos a nosotros y al cliente a relacionar nuestros productos y servicios con las estrategias y prioridades del cliente, accediendo así a poder plantear ofertas de más valor, con mayores posibilidades, soluciones más integrales, más venta cruzada y más up-selling.
5. Comprender mejor cómo actuar para conseguir ser percibidos de verdad como un proveedor tipo socio aliado valioso y deseable.
6. Entrenar ya en sala unos primeros pasos de aplicación práctica a casos de oportunidades comerciales concretas de los participantes.

09:15 h. Recepción de asistentes

09:30 h. Presentación

09:35 h. Comprender la Venta Asesorativa orientada al cliente, vendemos resultados

- ¿Cuál es la principal función ahora y aporte de las personas que realizan la gestión comercial en las empresas (vendedores, perfiles técnicos, interlocutores cliente, personas de atención al cliente...)?
- ¿Cómo comprender qué buscan ahora los clientes, qué necesitan y qué desean? Cómo distinguir y diferenciar estos aspectos.
- ¿A qué estilo de los profesionales de primera línea, vendedores, técnicos y prestadores de servicio, compran más volumen, más veces y con mayor satisfacción los clientes?
- Vender productos vs. vender soluciones vs. vender contribuciones a los resultados del cliente.
- Cómo orientar nuestro estilo de relación y conectar mejor con las emociones de los clientes y ayudarles a sentirse más seguros en sus proyectos y decisiones.
- Ideas concretas para ir más allá de competir en la relación calidad – precio y diferenciarnos de otros estilos comerciales.
- Herramientas sencillas para poder pensar mejor en cómo enfocar nuestra actuación comercial hacia el negocio de nuestros clientes.

11:00 h. Pausa-Café

12:00 h. Cómo posicionarnos de forma sostenible ante el cliente como proveedores que contribuyen directamente a sus negocios e intereses

- Cómo conocer los factores ahora que mayor impacto tienen en las decisiones de los clientes potenciales y saber cómo cuidarlos.
- Ideas concretas para contactar con más éxito con clientes y posibles clientes, empezando a posicionar ya en el momento del contacto una imagen claramente diferencial e interesante.
- Pautas para conseguir proponer y tener mejores reuniones con los clientes.
- Cómo conducir una conversación cuyo objetivo sea maximizar las posibilidades de venta presente y futura.

- Vender es una técnica conversacional, técnica y habilidades conversacionales avanzadas, aplicadas por nuestro personal de primera línea en contacto con cualquier profesional del cliente.
- Cómo prospectar y posicionarse para conseguir buenas reuniones con interlocutores nuevos.
- Cómo utilizar las video-llamadas para aplicar el modelo relacional de Venta Asesorativa.

13:30 h. Almuerzo de trabajo

15:00 h. Cómo llevar a cabo el proceso comercial de Venta Asesorativa para maximizar las posibilidades de venta

- El proceso paso a paso: los 1+6 pasos del proceso comercial, sus objetivos y las claves a manejar en cada paso.
- Cómo ayudar al cliente en su proceso de decisión y a la vez conseguir vender con rentabilidad para nosotros.
- Claves especiales para la fase de profundización, generar confianza profesional y el núcleo psicológico de la venta, las preguntas 6i.
- Las preguntas, la escucha y el enfoque emocional como claves de la técnica conversacional en la Venta Asesorativa.
- Cómo preparar mejor ofertas acertadas y valiosas, y cómo presentarlas con mayores posibilidades de éxito.
- Ideas clave para generar y presentar nuestras ofertas y propuestas contribuyendo a las necesidades del cliente.

17:00 h. Cómo evolucionar profesionalmente en la Venta Asesorativa o ayudar a que otros evolucionen

- Los pasos evolutivos de cualquier profesional, equipo y organización en la implantación de una Venta Asesorativa orientada al cliente.
- Descubra cómo de asesorativa y aportadora de valor es su forma de venta y su forma de relacionarse con sus clientes.
- Formas de obtener un análisis cualitativo y detallado de una reunión comercial.
- Propuestas concretas y recursos prácticos para la mejora en la aplicación de la técnica.
- Cómo aprovechar los recursos digitales online para la Venta Asesorativa.
- Cómo avanzar en la Venta Asesorativa con nuestro equipo.



JAVIER MARTÍN

Consultor-facilitador
ABANTIAN

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

Consultor-facilitador
ABANTIAN

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.

15% de descuento
en la primera inscripción
y **50%** en la segunda.
Oferta válida
hasta el 31/08.

Venta asesorativa

Cómo lograr que nuestros clientes nos perciban más como interlocutores valiosos para su negocio

-- Para el cumplimiento de la seguridad sanitaria, no olvides asistir provisto de tu mascarilla. Entre todos, mantengamos la distancia de seguridad, por el bien común --

Información práctica

- **Fecha:** 15 de octubre de 2020
- **Lugar:** Oficinas APD
(José M^a Olabarri, 2 - 48001 Bilbao)
- **Recepción Asistentes:** de 09:15 h.
- **Horario:** 09:30 h. a 18:00 h.
- **Información:** 94 423 22 50
inscripcionesnorte@apd.es
- **Inscripciones:** www.apd.es

Inscripción

- **Socios Protectores:** 250 € (+ IVA).
- **Globales e Individuales:** 350 € (+ IVA).
- **No socios,** consultar con Josu Escudero (jescudero@apd.es o en el 607 320 216).

SER SOCIO DE APD TIENE IMPORTANTES VENTAJAS

- Los precios incluyen documentación y almuerzo de trabajo.
- Para formalizar la reserva de plaza y aplicar los descuentos exclusivos para socios es IMPRESCINDIBLE abonar el importe de la inscripción.

Cancelaciones

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

Formación In Company

Este Seminario / Curso se puede realizar en formato In-Company, diseñando y adaptando el programa a las necesidades específicas de la empresa.

Servicio exclusivo para Socios de APD.
Para más información contacta con Gaizka Azcuénaga: gazcuenaga@apd.es.

Forma de pago

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



**LA COMUNIDAD GLOBAL DE
DIRECTIVOS**

APD Zona Norte

José María Olabari, 2 bajo
48001 Bilbao
inscripcionesnorte@apd.es
944232250

Síguenos en



www.**apd**.es