EDICIÓN ACTUALIZADA 2023

apd

—SEMINARIO—

PLAZAS LIMITADAS

VENTA ASESORATIVA

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

#SeminarioAPD

Bilbao, 1 de junio de 2023

apd

abantian

EQUIPOS Y NEGOCIOS QUE AVANZAN

apd
—SEMINARIO—

#SeminarioAPD
VENTA ASESORATIVA

INTRODUCCIÓN

En la era post-covid 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.

apd
—SEMINARIO—

PONENTES Y EXPERTOS

JAVIER MARTÍN ALDEA

Consultor-facilitador
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
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.

PROGRAMA

VENTA ASESORATIVA

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

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.

11:30 h. Pausa-Café

PROGRAMA

VENTA ASESORATIVA

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

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.

14:00 h. Almuerzo de trabajo

PROGRAMA

VENTA ASESORATIVA

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

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.

SAVE THE DATE

Bilbao

Oficinas de APD Norte
José Mª Olabarri, 2 – 48001 Bilbao

1 de junio de 2023

#SeminarioAPD

VENTA ASESORATIVA

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

JORNADAS VIRTUALES EN DIRECTO

SÍGUELAS DESDE CUALQUIER DISPOSITIVO

PONENTES Y EXPERTOS DE PRIMER NIVEL

PREGUNTA DIRECTAMENTE A LOS EXPERTOS

INFORMACIÓN PRÁCTICA

- Fecha: 1 de junio de 2023
- Lugar: Oficinas APD
  (José Mª Olabarri, 2 – 48001 Bilbao)
- Recepción de Asistentes: 9:15 h.
- Horario: de 09:30 h. a 18:30 h.
- Teléfono: 94 423 22 50
- Inscripciones: www.apd.es
- Correo electrónico: inscripcionesnorte@apd.es

CUOTA DE INSCRIPCIÓN

- Socios Protectores de APD: 295€ + IVA
- Socios Globales de APD: 395 €+ IVA
- No socios: consultar con Josu Escudero a través de la dirección **jescudero@apd.es** o en el 607.320.216

SER SOCIO DE APD TIENE IMPORTANTES VENTAJAS

CANCELACIONES

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

FORMA DE PAGO

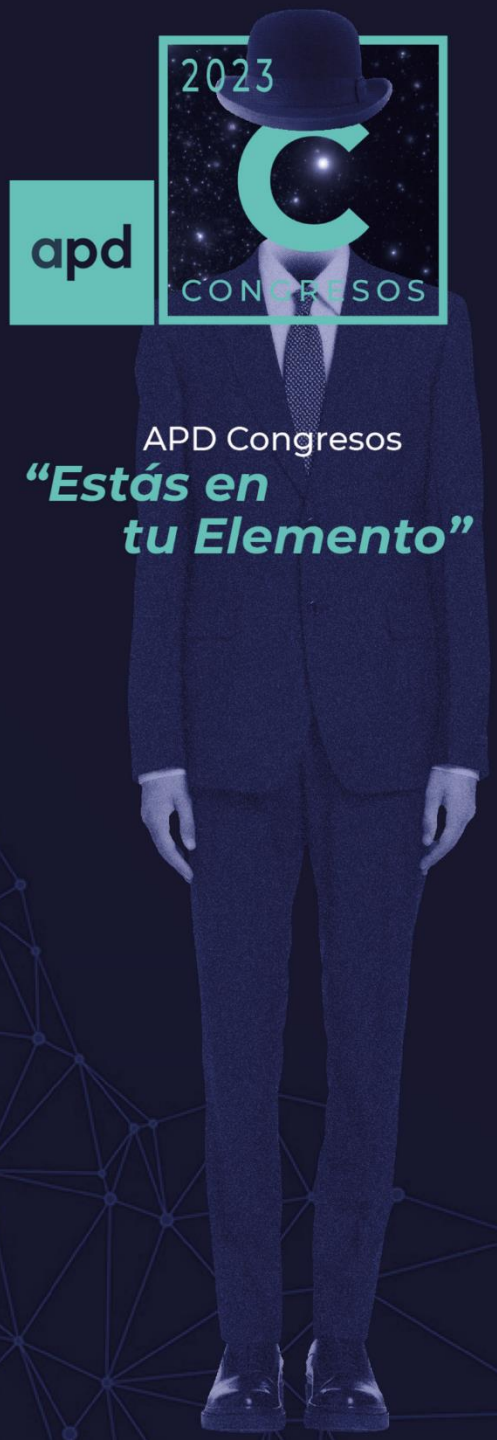
- Domiciliación bancaria
- Tarjeta (pasarela web)
- Transferencia a:
  - Banco Santander:
    ES42-0049-1182-3721-1003-3641
  - BBVA:
    ES65-0182-1290-3800-0032-5792
  - Caixabank:
    ES54-2100-6440-0521-0009-2274

FORMACIÓN IN COMPANY

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

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

apd



APD Congresos

"Estás en tu Elemento"

2023 C CONGRESOS | 5 C CHIEF | 5 F FINANCIAL | 5 Os OFFICERS

25 y 26 de mayo de 2023 | Palacio de Congresos de Fira de Barcelona

5 Congreso Internacional de CFOs

2023 C CONGRESOS | 5 Rr RECURSOS | 5 Hh HUMANOS

4 y 5 de octubre de 2023 | Hotel Barceló Renacimiento de Sevilla

5 Congreso Internacional de RR.HH.

2023 C CONGRESOS | 5 C CHIEF | 5 I INFORMATION | 5 Os OFFICERS

7 y 8 de noviembre de 2023 | Palacio de Congresos de Santiago de Compostela

5 Congreso Internacional de CIOs

apd

LA COMUNIDAD GLOBAL DE DIRECTIVOS

APD Zona Norte
José María Olabarri, 2 bajo
48001 Bilbao
inscripcionesnorte@apd.es
94 423 22 50