



VENTAS CONSULTIVAS



CONSTRUIR RELACIONES RENTABLES CON CLIENTES CLAVE

26-27 JULIO 1-2 AGOSTO

WORLD·CLASS
EXECUTIVE EDUCATION

FORMATO LIVE STREAMING 

**EXECUTIVE
TRAINING**

VENTAS

CONSULTIVAS

La forma de hacer ventas cambia constantemente y ha sido radical en el último año. Generar confianza y desarrollar soluciones personalizadas se ha vuelto imprescindible para potenciar las relaciones con los clientes y maximizar así la rentabilidad a largo plazo.

En muchas ocasiones, la presión por los resultados no permite tener una perspectiva lo suficientemente amplia y a largo plazo; por lo que el desafío está en identificar acciones que mejoren la efectividad a corto plazo, pero considerando siempre el futuro de la relación.

En este programa combinaremos elementos del marketing relacional, de la dirección de ventas y del desarrollo del liderazgo para mejorar la efectividad y los resultados comerciales a lo largo de todo el ciclo de la relación con nuestros clientes. El programa girará en torno a cuatro conceptos esenciales: priorizar los clientes clave, personalizar la propuesta de valor, alcanzar rentabilidad a largo plazo y generar confianza.

BENEFICIOS

- Identificar los criterios cuantitativos y cualitativos que determinan cuáles son nuestros clientes clave y dónde deberemos focalizar nuestros esfuerzos.
- Reflexionar sobre cuáles son los elementos más relevantes de nuestra propuesta de valor a los clientes.
- Desarrollar habilidades blandas para interactuar con los clientes de forma personalizada para entenderles, generar confianza, colaborar y mejorar el networking.
- Determinar cómo ser más efectivo al interactuar con los clientes en cualquier fase de la relación, ya sea presencial o virtualmente.
- Obtener aprendizajes prácticos, aplicando los aprendizajes de cada sesión a un portafolio de clientes o cliente clave real.
- Elaborar un plan de acción concreto aplicado a un cliente o portafolio.

DIRIGIDO A

KAM (Key account managers), subgerentes comerciales, supervisores de equipos de comerciales, ejecutivos de venta.

CONTENIDOS

SESIÓN 1 - 26 DE JULIO

*LOS DESAFÍOS ACTUALES EN LAS VENTAS
CONSULTIVAS*

*MIS MEJORES CLIENTES:
¿EN QUIÉNES DEBO FOCALIZAR MIS ESFUERZOS?*

SESIÓN 2 - 27 DE JULIO

ELEMENTOS DE LA PROPUESTA DE VALOR

LAS NECESIDADES DE MIS CLIENTES CLAVE

SESIÓN 3 - 1 DE AGOSTO

*PERSONAS CLAVE: ESTABLECER UN NETWORKING
QUE TRANSFORME LAS RELACIONES*

POTENCIAR LA CONFIANZA A LARGO PLAZO

SESIÓN 4 - 2 DE AGOSTO

*CÓMO SER MÁS EFECTIVO EN LAS DIVERSAS
FASES DE LA RELACIÓN*

PLAN DE ACCIÓN

ENRIQUE ÁLVAREZ

CONSULTOR

- Enrique tiene más de 20 años de experiencia profesional combinando puestos ejecutivos.
- Fue Director de Desarrollo de la Fuerza de Ventas de Editorial Planeta Grandes Publicaciones, responsabilizándose por la selección, formación y desarrollo de la red de venta directa líder en España.
- Sus áreas de especialización han sido el Marketing Relacional, la Dirección de Fuerzas de Ventas y la Gestión del Cambio, tanto a nivel organizativo como individual.
- Enrique viene desarrollando su actividad docente en diversas Escuelas de Negocios líderes internacionales desde 2005.



ESTUDIOS Y TRAYECTORIA

Enrique es Doctor en Negocios por la Universidad de Barcelona, habiendo investigado sobre cómo el comportamiento y características de los vendedores influyen sobre sus resultados comerciales.

También es MBA por IESE (Universidad de Navarra) y Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Barcelona. Ha realizado investigaciones para diversos sectores de actividad centradas en cuantificar el impacto del comportamiento de las personas en las organizaciones, especialmente centradas en el área comercial. Sus idiomas de trabajo son el español, inglés, portugués y catalán.

PROGRAMAS IN - COMPANY

Nuestros programas In-Company se adaptan a las necesidades de desarrollo de personas y equipos pertenecientes a todas las áreas funcionales de la organización. Nuestra amplia red de consultores y speakers nos permite diseñar programas flexibles, en formato online y presencial, de acuerdo a las necesidades e intereses particulares de cada organización e industria.

**OFRECEMOS ESTE CURSO
CERRADO PARA TU EQUIPO**

26-27 JULIO 1-2 AGOSTO

USD \$450* PASE INDIVIDUAL

USD \$395* PASE CORPORATIVO

*PRECIOS EXENTOS DE IVA
CONSULTA A TU EJECUTIVA/O DE VENTAS POR BENEFICIOS PARA GRUPOS DE MÁS DE 6 PERSONAS

CORPORATE SPONSORS:



Inspiring Your Full Potential