



Presencial o videoconferencia



Del presupuesto a la propuesta de valor

9 de junio de 2022, jueves

Inscríbete

Profesora:

Ana Blanco



- Socia Consultora de Grupo Bentas. Licenciada en Filosofía y Letras y Ciencias de la educación, especializada en Psicología por la Universidad de Deusto. Diplomada en Análisis Transaccional, alumna directa de John Grinder en Programación Neurolingüística (P.N.L.).
- 40 años de experiencia en negociación en todos los sectores empresariales, creando y dirigiendo equipos de venta multidisciplinares.
- Además, cuenta con amplia experiencia en formación de redes de venta, a través de seminarios, conferencias, máster y programas formativos (UPV, Fundación BBK, Universidad de Deusto, Clubs de Marketing...), y en implementación de proyectos de consultoría en diferentes sectores empresariales.
- Entre sus clientes se encuentran: Grupo Eroski, Bilbao Ekintza, Kutxabank, Cruz Roja, MAIER, Erreka, Grupo Lontana , DEMA, Federación del Metal...

Día: 9 de junio, jueves

Sesiones: 1

Horario: de 16:00 a 20:00 h.

Duración: 4 horas

Lugar:

Puedes elegir en qué modalidad prefieres asistir:

- En remoto, a través de nuestra aula virtual, utilizando la herramienta Zoom.
(Podrás seguir la clase en remoto y realizar al personal docente las consultas que tengas por audio).
- Presencial: en nuestras instalaciones del Club de Marketing de Navarra.

Comprender la importancia del diagnóstico en la entrevista comercial para obtener una información diferenciada que nos permita confeccionar una propuesta de valor personalizada y elaborar indicadores que midan la eficacia de la actividad comercial.

PROGRAMA

1. Estructura de una entrevista comercial.
 - I. Contacto.
 - II. Sondeo/diagnóstico.
 - III. Demostración. Argumentación persuasiva.
 - IV. Cierre.
2. Evaluación y seguimiento de una oferta.
3. Catálogos de Productos / Servicios versus Propuesta de Valor.
4. Definición y características de una Propuesta de Valor: El lienzo del cliente.
5. Creando el Mapa de Valor.
6. Encaje y dificultades encontradas.
7. La comunicación de la propuesta de valor en los distintos medios.
8. Cuadro de Mando Comercial: Indicadores Comerciales.

INFORMACIÓN GENERAL

Objetivo

El presupuesto ha pasado a ser un trámite administrativo, cuando en realidad lo podemos convertir en una herramienta muy potente de ventas. En este curso aprenderemos a confeccionar una propuesta de valor ganadora a partir de un diagnóstico del cliente.

Dirigido a:

Responsables comerciales y comerciales.

Derechos de matrícula

Socios/as: 135 €

No socios/as: 300 €

Actividad bonificable por la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo. El Club de Marketing gestiona a los/as socios/as gratis la tramitación.

Inscripciones:

A través de la web, con al menos dos días de antelación. Si queda menos tiempo, insíbete o llámanos y te confirmaremos si disponemos de plazas libres.

Para información: Tfno. 948 290155

Bonificaciones de la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo

Los/as socios/as pueden solicitar la tramitación gratuita de las bonificaciones, indicándolo en la inscripción a través de la web, con al menos dos días de antelación.