

VENDER CON ÉXITO A CUENTAS CLAVE

Jueves, 25 de Febrero de 2010
Horario: De 9:00 a 13:30 y de 15:00 a 17:00

SEMINARIO



Club de Marketing
de Gipuzkoa

Gipuzkoako
Marketing Klub

Programa

1. La estrategia comercial para 2010.

La necesidad de responder a una etapa de crisis prolongada con un planteamiento comercial que combine en el mercado movimientos defensivos y ofensivos. El énfasis en la fidelización para proteger la cuota de mercado. Otros movimientos de desarrollo de producto y desarrollo de mercado.

2. Herramientas para la fidelización de clientes en la venta industrial.

Las claves del comportamiento del comprador industrial en épocas de crisis. El proceso de toma de decisiones del comprador. Los interlocutores en la venta industrial y su relación con los beneficios ofertados por la empresa. El concepto de valor para el cliente y la venta de soluciones como elemento vertebral de la fidelización. La propuesta de valor para el cliente.

3. El proceso de seguimiento de ofertas.

Revisión del proceso para la clasificación de la calidad de las ofertas y definición de criterios para organizar su seguimiento. Ofertas de tipo "recompra". Ofertas de tipo "reemplazo". Ofertas de tipo "expansión". Ofertas de tipo "innovación".

4. Técnicas para el cierre de la venta.

Cronología del cierre de una venta. Los momentos idóneos para propiciar el cierre. A qué personas conviene influir dentro de la organización del cliente para obtener el cierre. Cómo atender a las señales positivas y negativas del cliente. Dar seguridad al cliente. Evitar la sobreargumentación. Qué hacer si no se logra rematar la venta.

5. Plan de acción y conclusiones de la sesión.

Desarrollo de un plan de acción para mejorar el seguimiento de las ofertas y aumentar los ratios de eficacia en el cierre de la venta. Conclusiones de la sesión.

Inscripciones

Socios: 275€ No Socios: 350€

Impartido por:

D. Santiago Palom Rico

*Director General de GRUPO ODE.
Consultor Senior en Management,
Marketing y Recursos Humanos*

*MBA por el IESE. Licenciado en
Ciencias Físicas (UB). Se formó en
los principios y la práctica del
Management con el Dr. Peter F.
Drucker, creador de la ciencia
moderna del Management, y
completó su formación en la
HARVARD BUSINESS SCHOOL
(Boston) en las áreas de Estrategia,
Marketing y Recursos Humanos,
así como en la CEIBS (Shangai) en
el área de la internacionalización.*



Club de Marketing
de Gipuzkoa

Gipuzkoako
Marketing Klub

Telf: 943 272722
gipuzkoa@clubdemarketing.info
www.clubdemarketing.info

Forma de pago

Mediante transferencia a favor del Club de Marketing de Gipuzkoa.
Banco Guipuzcoano

Nº c/c 0042 0001 99 0103955606.

Se considerará firme la reserva una vez abonada la cuota de inscripción.

VENDER CON ÉXITO A CUENTAS CLAVE

Jueves, 25 de Febrero de 2010
Horario: De 9:00 a 13:30 y de 15:00 a 17:00

SEMINARIO



Club de Marketing
de Gipuzkoa

Gipuzkoako
Marketing Klub

Objetivos

El objetivo nuclear de este programa es preparar a los técnicos comerciales para acometer con éxito un nuevo proceso de ventas enfocado intensamente en la prosperidad de los clientes clave, que denominamos "VENDER CREANDO VALOR AL CLIENTE".

A lo largo del programa, los participantes aprenderán a:

- √ Cambiar su papel de "solistas" que actúan por su cuenta, al de líderes de equipo que coordinan a grupos internos de expertos de departamentos como Finanzas, Jurídico, Ingeniería o Producción.
- √ Investigar sobre el negocio del CLIENTE, incluyendo sus segmentos de mercado, las tendencias de su sector, y su estrategia competitiva, y a desarrollar nuevos contactos dentro de la empresa del cliente más allá de sus interlocutores habituales, de forma que pueda captar y recopilar la información mencionada.
- √ Reconvertir su trabajo hacia el diagnóstico de problemas del cliente y hacia la búsqueda de soluciones, dominando nuevos instrumentos como la PROPUESTA DE VALOR PARA EL CLIENTE y el PLAN DE VALOR DE LA CUENTA.
- √ Transformar su trabajo de ventas en una pequeña dirección general, con las responsabilidades que lleva asociadas este puesto en términos de toma de decisiones, análisis estratégico, liderazgo, y rendimiento de la cuenta de explotación.



Club de Marketing
de Gipuzkoa

Gipuzkoako
Marketing Klub

Telf: 943 272722
gipuzkoa@clubdemarketing.info
www.clubdemarketing.info

Forma de pago

Mediante transferencia a favor del Club de Marketing de Gipuzkoa.
Banco Guipuzcoano

Nº c/c 0042 0001 99 0103955606.

Se considerará firme la reserva una vez abonada la cuota de inscripción.