



Club de Marketing  
de Guipúzcoa  
Gipuzkoako  
Marketing Klub

# Seminarios Profesionales

## Claves del éxito en el proceso comercial

4 y 5 de Noviembre de 2008

# seminarios

BUSINESS&MARKETINGSCHOOL



EXECUTIVE EDUCATION

Patrocinado:



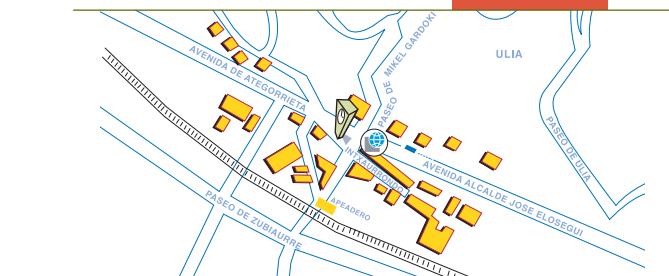
Líderes en Sistemas de Información



Sistema ERP II  
Logística  
Fabricación  
CRM  
Business Intelligence



profesionales



Club de Marketing  
de Guipúzcoa  
Gipuzkoako  
Marketing Klub

SECRETARIA DEL  
CLUB DE MARKETING DE GIPUZKOA

Avda. Alcalde J. Elosegui, 6  
20013 San Sebastián  
Tel: 943 27 27 22 / Fax: 943 27 27 88  
e-mail: gipuzkoa@clubdemarketing.info  
www.clubdemarketing.info

[www.clubdemarketing.info](http://www.clubdemarketing.info)

## Visión Global del Proceso Comercial:

- Fases: Detective, Cazador, Médico, Sastre, Vendedor y Gestor
- Objetivos, acciones y herramientas de cada fase
- Ciclo comercial

## Actitudes de Efectividad:

- Paradigmas de efectividad
- Hábitos de efectividad: la proactividad como inicio
- Cómo superar dificultades: técnicas asertivas
- La matriz valor / consideración
- Como generar interdependencia con el cliente interno y externo

## Fase I: la localización e investigación del mercado.

### Fase II: el contacto con el cliente y medios de contacto.

- La voz, el cuerpo y la mente en el uso del teléfono:
- La llamada: objetivo concertar una cita
- Cómo superar objeciones y obtener la cita

### Fase III: la entrevista. Preparación y comunicación:

- Técnicas para el diagnóstico. Niveles de escucha

## Fase IV: el asesor experto. Diseño de propuestas que vendan:

- Los Mapas Mentales: que son y como utilizarlos

### Fase V: la venta de la propuesta personalizada:

- La entrevista de ventas
- Las actitudes del cliente: causas y tratamiento
- El cierre de la venta

### Fase VI: seguimiento y post-venta:

- Fidelización
- Análisis del portafolio de productos
- La curva ABC y estrategias de desarrollo

## Fechas:

4 y 5 de Noviembre de 2008. El Seminario tendrá una duración de 16 horas.

La duración es de dos días en horario : 10,00 a 14,00 horas y de 15,30 a 19,30 horas.

## Inscripciones:

Socios del Club de Marketing: 290€  
No asociados: 400 €

## Descuentos:

- 3 inscripciones de la misma empresa: **10% descuento**
- 4 ó más inscripciones de la misma empresa: **15 % descuento**
- **AAA** (Asociación Antiguos Alumnos): Consultar tarifas especiales

## Forma de Pago:

Mediante transferencia a favor del Club de Marketing de Gipuzkoa  
nº c/c  
00420001990103955606  
Se considerará firme la reserva una vez abonada la cuota de inscripción

## Información e inscripciones:

Club de Marketing de Gipuzkoa  
Telefono: 943 27 27 22 - 55  
e-mail: gipuzkoa@clubdemarketing.info  
[www.clubdemarketing.info](http://www.clubdemarketing.info)

## Impartido por:

D. LUIS CADENAS - **ESIC EXECUTIVE**

### Formación Académica

- Licenciado en Gestión Comercial y Marketing por ESIC.
- Licenciado en Administración de Empresas por la Universidad de LICOLNSHIRE & HUMBERSIDE

- Graduado en Comunicación Eficaz y Relaciones Humanas por FDC.
- Cursos de perfeccionamiento en ventas, marketing, liderazgo, gestión de tiempo,...

### Experiencia Profesional

- ESIC-EMPRESA, en calidad de Consultor - Formador
- EXCELENCIA S.A. Consultor - Director
- BANCO SABADELL. Adjunto a Dirección.
- Anteriormente ha trabajado en diferentes empresas y siempre vinculado al mundo de la comunicación, tales como CADENA COPE, SER, ...

### Experiencia en desarrollo e impartición de Programas Formativos IN COMPANY:

- RADIOPHONE, UNITEC, SUPERMERCADOS SABECO, AMICHI, MOTOROLA ESPAÑA, SAN PABLO, CLH COMPAÑÍA LOGISTICA DE HIDROCARBUROS, BANCOVAL, SEMATIC, EL CORTE INGLES, RADISA, OCCIDENTAL HOTELES, ADIDAS ESPAÑA, DELL COMPUTER, VOLVO CAR, TELYCO, GES SEGUROS, AL AIR LIQUIDE, ALHAMBRA LONGMAN, GRUPO ZETA, MERLONI ELECTRODOMESTICOS, TELEFONICA MOVILES, MADE, VIAFAX ESPAÑA, ESPASA CALPE, TELEFONICA, RETEVISION, OLIVETTI LEXICOM, MADRITEL, SOFTWARE FINANCIERO, DINSA, SEMA GROUP, VITERRA ENERGY SERVICES, CORREOS Y TELEGRAFOS, RADIO ESPAÑA, MICROSOFT, AMENA, PROSEGUR, CAMPOFRIO, NINTENDO, BANCO MADRID, IVECO PEGASO, INDRA, GILLETTE, KELLOGG'S, NUTRICARE, PEUGEOT, CORREOS, DAF, AMADEUS, EUROMUTUA, VODAFONE, FERROBOX, CAMPO DE LAS NACIONES, etc...