

Del presupuesto a la propuesta de valor

📅 9 de junio de 2022, jueves

Inscríbete



Fechas:

9 de junio, jueves

Presencial



Videoconferencia



Horario:

de 16:00 a 20:00 h.



Precio especial para socias/os

y actividad bonificable por FUNDAE

[Pulsa AQUÍ para ver los precios](#)

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...

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.

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.

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.

INSCRIPCIONES



Socios/as:
135 €



No socios/as:
300 €

[Únete a la asociación](#)

Actividad bonificable por la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo. Las empresas socias pueden solicitar su tramitación gratuita indicándolo en la inscripción web con al menos dos días de antelación



Para más información:
948 290155

[Inscríbete](#)