

Workshop RevOps: La clave del éxito: Planificación, conexión y cliente en el centro

📅 24 de septiembre de 2025, miércoles

Inscríbete



Fechas:

24 de septiembre, miércoles

Presencial



Horario:

de 10:00 a 14:00 h.



Precio especial para socias/os [Pulsa AQUÍ para ver los precios](#)

Inscríbete

¿Te interesa generar ingresos de forma sostenible y con una empresa bien organizada?

Si la respuesta es sí, este workshop es para ti.

¿Por qué asistir?

Vender y generar ingresos con margen es el gran objetivo de cualquier organización. Sin embargo, muchas veces se recurre a contratar más comerciales o a invertir en marketing sin una estrategia clara, y cuando los resultados no llegan... empieza la pregunta:

“¿Qué área está fallando: Ventas, Marketing, Operaciones, RRHH...?”

En realidad, el problema muchas veces está en **la falta de conexión y alineación entre los equipos de Go To Market** (Marketing, Ventas y Atención al Cliente) y un cliente cada vez más exigente con su experiencia.

¿Qué vamos a trabajar?

Un taller práctico y participativo desde dos enfoques clave:

- **Planificación de Clientes Clave**

Aprenderás a trabajar planes de cuenta en los que colaboren todas las áreas enfocadas al cliente.

- **Revenue Operations (RevOps)**

- Descubrirás cómo alinear personas, procesos y tecnología para reducir fricciones internas, optimizar ingresos y poner al cliente en el centro de tu estrategia.

¿El objetivo?

Conseguir que todos los equipos toquen al unísono, con procesos alineados a objetivos comunes y centrados en el cliente.

Para que este “disfrute del concierto, quiera repetir y además nos recomiende”.

¿Qué temas trabajaremos?

- La implementación de tecnologías innovadoras
- El perfil de cliente ideal para conocer quién es y qué experiencia le hará confiar y repetir compra
 - Los sistemas de información unificados
 - Cómo optimizar procesos comerciales ágiles y eficientes
 - Qué métricas nos van a ayudar a hacer el mejor seguimiento
- Casos de éxito. “Nuestro éxito empieza por el éxito del cliente”

Reserva tu plaza para poder participar.

Al finalizar el workshop tendrá lugar una sesión informativa el **Programa Superio en Dirección de Ventas-PSDV** de ESIC.

INSCRIPCIONES



**Entidades y personas socias del Club
de Marketing y ESIC Alumni:**

50 €



No socios/as:

75 €

[Únete a la asociación](#)



Para más información:

948 290155

[Inscríbete](#)