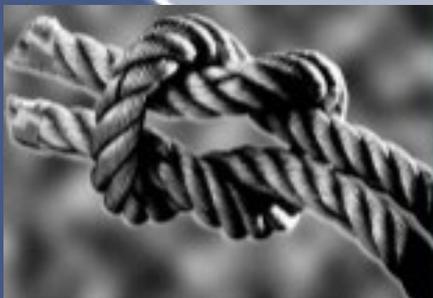


***23, 24 y 25 de marzo de
2021***

***Curso “PRESENTACIONES
EFECTIVAS B2B”***



ACLUNAGA
ASOCIACIÓN
CLUSTER DEL
NAVAL GALLEGO



**CURSO: “PRESENTACIONES EFECTIVAS B2B-
Como conseguir que presten atención a nuestras
propuestas” -**

CALENDARIO: 23, 24 y 25 de marzo de 2021

MODALIDAD: Presencial en formato AULA VIRTUAL

Nº HORAS: 6 HORAS

HORARIO: de 16:30 a 18:30 horas



MOTIVACIÓN: En el mundo empresarial actual donde la movilidad presencial está limitada es importante disponer de instrumentos de presentación profesionales que transmitan, de una forma adecuada, clara y efectiva, que ganen los potenciales clientes contratando nuestros productos/servicios. Parece razonable que integren conceptos concretos convenientemente enfocados para que cumplan lo más correctamente posible su misión. Imágenes, textos y conclusiones deben formar un todo coherente con los objetivos que se pretenden. Conseguir atraer la atención de los potenciales clientes es una labor ardua y las presentaciones son una herramienta más para conseguirlo.

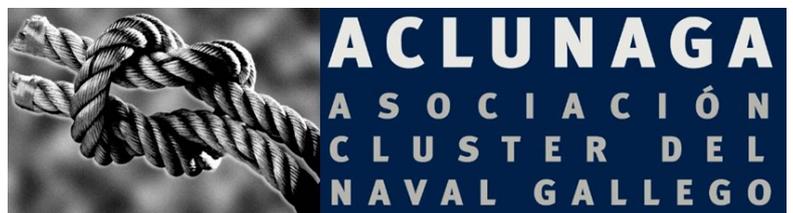
OBJETIVOS:

Obtener conocimientos primordiales que permitan a los asistentes establecer y validar criterios a la hora de construir una presentación adecuada a fin de:

- Incrementar el grado de atención que los clientes puedan prestar a las presentaciones
- Diseñar enfoques adecuados a cada tipología de negocios
- Afinar contenidos a la hora de abordar a los potenciales clientes
- Establecer estrategias apropiadas para optimizar la relación presentación-cliente

PROGRAMA:

1. ¿Cómo queremos que sea nuestra presentación?
2. Que vamos a presentar: Que hacemos y que vendemos



3. Sin perder de vista a la competencia
4. Pareto en las presentaciones: 80/20
5. Definiendo la estructura de la presentación: estratégica vs individual
6. Ejes centrales: Intro + desarrollo + final
7. Imágenes, fondos, colores, gráficos, textos, logotipos
8. ¿Video corporativo?
9. Menos es más
10. Contrasta como nuestro producto/servicio es su solución
11. Identificación de clientes: cargos y poder de decisión
12. ¿Qué clase de persona es? Herramienta de cualificación mundial
13. Investigando sus temas de interés para impactar
14. Personalizando presentaciones
15. Seguimiento para sorprender

DIRIGIDO A:

Cualquier profesional que tenga contacto directo con clientes (desde Director comercial al servicio post-venta, pasando por los profesionales de ventas).

DOCENTE:

J. IGNACIO MOURE (XTRAIVEN-21 CONSULTORES, S. L.)

En los últimos 30 años ha formado a más de 1.500 profesionales de ventas en Habilidades Comerciales y Técnicas de Ventas Avanzadas centradas en la conexión emocional y verbal entre clientes y profesionales de ventas. Es conferenciante habitual en asociaciones empresariales, escuelas de del sistema D y universidades (AEMOS, IESIDE, IFFE). Mentor de gestión BFA – Bussiness Factory Auto. Miembro de The Sales Management Association.

Titulado en Empresariales -Marketing y Gestión Comercial- por la Universidad de Vigo, es el autor del sistema DCC-Direct Commercial Coaching, acompañando, formando y motivando a más de 200 vendedores en gestiones reales con clientes reales, desarrollando con ellos in-situ procesos de alto rendimiento comercial. Socio director de Ignacio Moure & Asociados, consultora especializada en la selección y formación de profesionales de ventas, directivos

INSCRIPCIÓN: Pueden inscribirse en la dirección de correo electrónico: aclunaga@aclunaga.es o rcernadas@aclunaga.es o llamando al teléfono 981 57 82 06.

FECHA LÍMITE DE INSCRIPCIÓN:

18 DE MARZO DE 2021

