

## Pautas para elaborar una propuesta de valor

**Fecha:** 9 de noviembre, martes.

**Horario:** 09:00-14:00 y 15:30-18:30

**Duración:** 8 horas

**Lugar:** Cámara de Gipuzkoa - Avda. de Tolosa, nº 75 - 20018 Donostia-San Sebastián



**INSCRIPCIÓN**

Hoy día el modelo de ventas tiene tres actores: comercial, cliente y tecnología, y por eso, la relación entre ellos, el ciclo de venta y el compromiso que se puede llegar a generar es completamente distinto al que se había estado experimentando hasta hace poco. Para adaptarse a este nuevo contexto, los equipos de ventas deben reaprender en su manera de vender y comunicar con los clientes, complementando la venta presencial con la digital en las diferentes fases del proceso.

### Objetivo

- Reconocer los elementos que constituyen valor en los clientes.
- Identificar aspectos críticos en los procesos de venta relacionados con el contexto actual.
- Preparar las condiciones que ha de contener una propuesta de valor.
- Aplicar esas condiciones a la tecnología digital.

### Programa

#### 1. VALORES Y CAPACIDADES PARA TIEMPOS INCIERTOS.

- a) ¿Qué necesitan los clientes?
- b) ¿Qué significa una relación de valor?
- c) ¿Cómo aportar valor a los clientes?
- d) ¿Cómo preparar una propuesta de valor?

#### 2. LOS ELEMENTOS DE VALOR EN EL B2B2C.

- a) Elementos objetivos y subjetivos.
- b) Identificación de estos elementos en los clientes.

## 3. TENDENCIAS Y FACTORES CRÍTICOS QUE INFLUYEN EN:

- a) El comportamiento de los clientes.
- b) El comportamiento del profesional de venta.
- c) Las ventas internas o Inside sales.

## 4. TÁCTICAS PARA OPTIMIZAR EL CICLO DE VENTAS.

- a) Calificación de los leads.
- b) Rastreo de situaciones, causas... los puntos de dolor.
- c) A impactos negativos, resultados positivos.
- d) Comunicación de una propuesta de valor.
- e) La adaptación de la propuesta al cliente.
- f) El valor de los intangibles.

## 5. ALGUNAS IDEAS ERRÓNEAS ASOCIADAS A LA VENTA.

## 6. PLAN PERSONAL DE MEJORA.

## Ponentes

**Ana Díaz de Tuesta.-** Lda. en Ciencias Económicas y Empresariales por la UPV. Master M.B.A. en Administración de Empresas por ESEUNE Business School. Experiencia de más de 15 años en desarrollo de personas y en la mejora de competencias profesionales de equipos comerciales.

## Otros datos relevantes

### Precio

180 euros

Descuento de un 10% para las terceras y sucesivas inscripciones.

En caso de no cancelar la inscripción, o realizarla con menos de 48 horas de antelación al inicio de la formación, se deberá abonar el 100% del importe, salvo caso de fuerza mayor.

### FUNDAE

Las inscripciones podrán bonificarse parcialmente en las cuotas de la Seguridad Social a través de la encomienda de gestión a Cámara de Gipuzkoa.

## Información

943 000293

[formacion@camaragipuzkoa.com](mailto:formacion@camaragipuzkoa.com)