



CLÚSTER DE FABRICANTS DE
BÉNS D'EQUIP DE CATALUNYA

ACTIVITAT FORMATIVA

EINES I HABILITATS DIGITALS PER PLANIFICAR I EXECUTAR ACCIONS COMERCIALS, CAPTANT I FIDELITZANT CLIENTS B2B.

ADREÇAT A

Equips comercials, executius i professionals del màrqueting.

INTRODUCCIÓ

El món s'ha digitalitzat i els processos comercials no poden quedar al marge d'aquesta nova realitat. Les organitzacions i els professionals necessiten adaptar-los al nou entorn digital per aconseguir més clients, fidelitzar els clients existents, millorar la venda creuada i, en conseqüència, millorar les vendes i la facturació.

A més de la transformació digital, accelerada en aquest 2020, altres grans reptes del context actual són la creació de valor diferencial i la importància de mantenir una actitud positiva, com a element diferencial en el treball.

OBJECTIUS

- ✓ Construir processos comercials utilitzant les noves eines digitals existents i combinar el model comercial tradicional amb l'actual digital, per treballar en alt valor.
- ✓ Adquirir habilitats, eines i coneixements per crear, planificar i executar accions comercials que combinin el dia a dia amb la captació de nous clients.
- ✓ Disposar d'eines i habilitats per transformar el valor afegit en valor diferencial i passar de la venda per preu a la venda per valor diferencial.
- ✓ Adaptar-se al nou context en el qual treballar amb o per passió per tenir una bona actitud és clau.
- ✓ Actualitzar les tècniques i habilitats de negociació, basades més en l'escolta que en la capacitat de venda.

METODOLOGIA

El curs consta d'una formació teòrica en format webinar i d'una formació pràctica de resolució de casos, a través d'una plataforma online, i la realització d'un test de consolidació. Amb caràcter previ a l'inici del curs els assistents hauran de respondre a un qüestionari (15 minuts) per a la identificació de les barreres i els reptes individuals, per tal d'adaptar els continguts a les necessitats dels assistents.

MODALITAT

No presencial.

DURADA

- **Formació teòrica (webinar)**

3 hores, distribuïdes en 2 sessions.



26 i 27 d'octubre de 2020
De 15:00 h a 16:30 h

- **Casos pràctics i test de consolidació (plataforma online)**

5 hores, 1 setmana per fer-ho.

PREU

Alumne entitat col·laboradora CEQUIP

1a Inscripció: 210 €.

A partir de la 2a inscripció: 190 €

Alumne entitat externa

1a Inscripció: 240 €.

A partir de la 2a inscripció: 220 €

INSCRIPCIÓ

A través del [formulari d'inscripció](#), fins al 18 d'octubre com a data límit.

NOTA: En el cas de que les empreses vulguin bonificar aquesta formació, és necessari realitzar la inscripció amb 10 dies d'antelació a la data d'inici del curs.

INFORMACIÓ

cequip@cequip.net.

Tel. 934 011 964 | 691 159 097

PROGRAMA

1. Context i noves habilitats.

- Actitud.
- Ser digital.
- Construir valor diferencial.

2. Canvi de visió, els sis reptes.

- De la venda a cobrir necessitats.
- Com és el nou professional/comercial.
- Com és el nou client.
- Connexió professional/comercial-client.
- Com és el nou entorn VUCA.

3. Claus de l'èxit professional i comercial, crear un pla.

- Estratègia.
- On venem (segmentació).
- Quan venem (calendarització).
- Com venem (preu o valor diferencial).

4. Planificar, implantar i executar un pla d'acció comercial.

- Marca digital: Com ha de ser el perfil bàsic de LinkedIn.
- Solució (producte/servei) amb valor diferencial: Com despertar i cobrir necessitats utilitzant LinkedIn.
- Procés comercial:
 - Calendarització i preparació.
 - Identificació i connexió digital (LinkedIn).
 - Atracció (social selling, LinkedIn).
 - Conversió (mail).
 - Captació (vídeo conferència o presencial).
 - Negociació i venda.
 - Fidelització i escalabilitat.

5. Tancament i accions.

- Conclusions.
- Eines i tècniques.
- Pla d'acció individual.

6. Next step: Casos pràctics i consolidació.

EQUIP DOCENT

Sr. Andoni Rodríguez de Galarza. Formador, consultor i conferenciant d'alt impacte, especialista en la planificació i implementació d'accions comercials d'èxit per captar i fidelitzar clients B2B a l'era digital (social selling).

Després de dues dècades dirigint companyies líders en el sector publicitari, des del 2013 acompanya a empreses, organitzacions i professionals en el procés de transformació digital per millorar la seva eficàcia i eficiència comercial. És autor del llibre *"Claves esenciales del éxito comercial B2B en tiempos digitales"*.