

Business Developers

Sesión 1:

- Tus objetivos
- Marketing: mercado objetivo, ventaja competitiva

Sesión 2:

- Canales de marketing
- Reputación

Sesión 3:

- Imagen: personal, materiales de promoción, producto, etc.
- Presentaciones breves para generar interés

Sesión 4:

- Consolidación de conceptos y cita con Consultor Estratégico

Sesión 5:

- Ventas
- Tipologías de cliente y cómo adaptar tu mensaje

Sesión 6:

- Estructura de tu presentación de ventas y tipos de cierre

Sesión 7:

- Producción y selección de proveedores
- Servicio al cliente

Sesión 8:

- Consolidación de conceptos y cita con Consultor Estratégico

Sesión 9:

- Canales de distribución (y marketing)
- Control de stock y logística

Sesión 10:

- Gestión financiera y control de gastos
- Contabilidad, impuestos y cómo pagarte

Sesión 11:

- Fases de desarrollo
- Plan de desarrollo

Sesión 12:

- Consolidación de conceptos y cita con Consultor Estratégico

Nuestros Programas

Negocios
BEST

Starters

Planners

Developers

Leaders

Systems

Ventas &
Presentaciones
BEST

Presenters

Sales Masters 1

Sales Masters 2

Telephone Sales

Marketing
Relacional
ASENTIV®

Target Market

Business Networks

Referral Strategy

- ✓ Sala VIP
- ✓ Eventos de Networking
- ✓ Ponencias
- ✓ Red Empresarial
- ✓ Flexibilidad
- ✓ Enfocado a Resultados