



CÓMO VENDER A GRANDES EMPRESAS

Las claves para vender rentablemente a un comité

Castellón, 28 de febrero 2019



CARLOS LADARIA

SOCIO DIRECTOR NEXPERTIA

- Ingeniero agrónomo, siempre ha desarrollado su carrera en el terreno comercial, en multinacionales, desarrollando una responsabilidad global.
- Desde 2001 se dedica a consultoría y formación, en Expertia Marketing Estratégico, Make a Team y Training Lab.
- Desde 2009 socio director en Nexpertia Formación



RICARDO FIBLA

SOCIO DIRECTOR NEXPERTIA

- Economista, ha desarrollado su carrera en el terreno comercial y dirección general en empresa familiar, en España y México.
- Desde 2009 socio director en Nexpertia Formación

ALGUNOS DE LOS PRINCIPALES CLIENTES DE NEXPERTIA:

Celéstica, Keraben, Andreu World, Azteca Cerámica, Bristol-Myers Squibb, Italfármaco, Celgene, Biomerieux, Adapta Color, Air Liquide, Clínica Baviera, Decco, Fermax, Iberdrola, Kiss FM, ONCE, Idai nature, Geobank, Colorobbia, Grupo Suntory, Mitsubixh Materials, Ebir Iluminación, Barpimo, Iruena, Prostrakan, QMC...

Dirigido a

Directores Generales, Directores Comerciales, Responsables de Venta y KAMs que necesitan vender productos diferenciados a grandes empresas.

Contenido

- El caso AIRGLUE, caso real de una PYME valenciana empeñada en vender tecnología a las mayores multinacionales de su sector, es la espina dorsal de este taller, ilustrando los temas que abordamos.
- La comprensión del marco de la venta. ¿Cuál es el marco de la venta en el que se mueven los asistentes? ¿Cuáles son las implicaciones de ese marco específico para el proceso comercial?
- Tres pecados capitales del vendedor y cómo evitarlos
- ¿Qué esperan nuestros clientes de un vendedor actual, un vendedor 3.0?
- El proceso de toma de decisiones el cliente. Decisión y aprobación. El PTD del cliente cambia con el tipo de demanda.
- El análisis de la Unidad de Toma de Decisiones del cliente: Posición, importancia e influencia.
- La creación de consenso en torno a una propuesta ganadora.

Seminario: **CÓMO VENDER A LAS GRANDES EMPRESAS**

Castellón, 28 de febrero de 2019



**Formaliza tu inscripción a esta jornada
a través de nuestra web www.apd.es:**

- 1) Regístrate en nuestra web
(recibirás un mail de confirmación con tu clave de acceso)
- 2) Dirígete a la actividad a la que quieres inscribirte
- 3) Pulsa el botón "Inscribirme" y rellena los campos solicitados

Informaciones prácticas

- Fecha: Castellón, 28 de febrero de 2019
- Lugar: Centro Europeo de Empresas Innovadoras de Castellón (CEEI Castellón)
Ronda Circunvalación, 188
12003 Castellón de la Plana (Castellón)
- Horario: de 09:30 a 18:30 h
- Teléfono: 963 735 013

Cuota de inscripción

- Socios protector: 285€ + 21% I.V.A.
- Socios 400€ + 21% I.V.A.
- No socios: 570€ + 21% I.V.A.

Derecho de inscripción

- Documentación
- Certificado de asistencia

Cancelaciones

- En caso de no cancelar la inscripción o realizarla con menos de 24 horas deberá abonar el 100% del importe.

Forma de pago

El pago del derecho de inscripción se hará efectivo antes de iniciarse esta jornada por medio de alguno de los siguientes procedimientos:

- Domiciliación
- Transferencia a favor de A.P.D.:
Banco Santander: ES42 0049 1182 3721 1003 3641
- Cheque nominativo

Los gastos de formación de personal tienen la consideración de gastos deducibles para la determinación del rendimiento de las actividades económicas, tanto en el Impuesto sobre Sociedades como en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. Aquellos gastos e inversiones destinados a habilitar a los empleados en la utilización de las nuevas tecnologías de la comunicación y de la información dan derecho a practicar una deducción en la cuota íntegra de ambos impuestos en el porcentaje previsto legalmente.