



## VOLVER A CRECER: MARKETING POTENTE Y VENTA EFICAZ

Ciudadella, días 19, 20 y 21 de noviembre de 2012 (mañanas)

### Ponente

Prof. Joan Mons, Ingeniero Industrial. Profesor de IESE Business School, Universidad de Navarra.

---

### Algunas preguntas con respuesta

- *¿Está seguro que conoce a su competencia? ¿Sabe si se está reposicionando con nuevos atributos? ¿Cómo hacerle frente?*
- *¿Por que es difícil seleccionar los mercados objetivos? ¿Dispersión o enfoque por segmentación de mercados?*
- *¿Conoce las necesidades de sus clientes? ¿Cómo agrupo a mis clientes potenciales o actuales para satisfacer específicamente sus necesidades?*
- *¿Cómo quiere que le perciban sus clientes? ¿Precio? ¿Servicio? ¿Flexibilidad? ¿Cooperación? ¿Es posible un nuevo posicionamiento diferencial y competitivo?*
- *¿Sabe combinar eficazmente producto-marca-precio-promoción-comunicación-canales de venta-fuerza de ventas-cobertura geográfica?*
- *¿Ha pensado en los recursos de la Comunicación 2.0? ¿Conoce las alternativas de las redes sociales para una nueva estrategia de comunicación empresarial?*
- *¿Está satisfecho de su actual fuerza de ventas? ¿Modelo? ¿Perfil? ¿Tamaño? ¿Motivación? ¿Retribución?*
- *¿Es ahora el momento de franquiciar? ¿Qué requisitos son necesarios para poder ser franquiciador? ¿Cómo franquiciaría su negocio?*

### Presentación y Objetivos del Seminario

Crecer ahora ¿Es posible? Una pregunta decisiva, que por actitud mental debemos responder afirmativamente. No será fácil, pero con trabajo y acierto lo haremos posible. Ah, también con algo de buena suerte.

De ahí que a la venta se la reconozca ahora, como una de las funciones más difíciles, si no la más, de la empresa. Extrañamente, es un área que no ha evolucionado en profesionalización al nivel que exige el enorme reto de unos mercados en constante cambio. En la mayoría de los casos, con una demanda muy superior a la oferta, los clientes nos compraban de todo, sin preguntar el precio.

Vivimos tiempos de confusión. Después de cinco años de crisis, todavía hoy no somos capaces de pronosticar si hemos tocado fondo o no. Lo cierto es que asistimos al final de una manera de hacer negocios tal como la conocemos. La crisis-cambio está aquí para quedarse, exigiendo gran capacidad de adaptación o, incluso, de renovación de las empresas.

Con ello, la gran prioridad: El mercado, el cliente. Algunas verdades: Orientados de puertas adentro, imposible liderar un mercado; siempre satisfacer las necesidades del cliente; desde el primero hasta el último, todos deben “ser vendedores”;... ¿Cómo? Reinventando la gestión de ventas con la ayuda de la inteligencia de marketing.



En este seminario, que he titulado, *Volver a Crecer*, intentaremos aportar soluciones de crecimiento, desde un Marketing potente hasta una Venta eficaz.

#### **Temario**

- > Crisis y cambio
  - > Definición de la Estrategia de Negocio: Marketing y Ventas. Fidelización, captación y recuperación de clientes.
  - > Hacia un nuevo Posicionamiento diferencial y competitivo.
  - > Competitividad: Innovación en Valor entre Compras y Ventas. Políticas de producto, precio y promoción.
  - > Nuevo Marketing de Comunicación on-line: web 2.0 y redes sociales.
  - > Diseño del Proceso Comercial.
  - > Diseño y desarrollo de la Fuerza de Ventas: Organización, perfiles y tamaño.
  - > Franquicia: Una oportunidad de crecimiento.
  - > Implantación y gestión de la Fuerza de Ventas: Selección, formación/aprendizaje, evaluación, retribución y fidelización.
  - > Conclusiones y reflexiones generales.
-