

Propuesta de Formación presencial / semipresencial

Marketing y técnicas de venta para comerciales del siglo XXI

Consta de:

- Formación "in house", teórica y con Role play durante
 - Dos jornadas de 7 horas cada una.
 - Una hora de gestión de equipos y coaching comercial para director comercial.

- Temática:
 - Marketing en el siglo XXI. Canales. (2 horas)
 - El cliente: (2 horas)
 - Propuesta de valor
 - Necesidades
 - Creación de Avatar o buyer persona
 - Gestión y desarrollo de cliente

- Técnicas de venta (2 horas)
 - La prospección y técnicas de venta.
 - Cierre en la venta
 - Carta de venta y modelos de pricing efectivos
 - Reactivación
 - Venta cruzada ,“ Upselling”, paquetización.
 - Resolver objeciones en la venta

- Organización comercial y productividad. (1 hora)
 - Gestión del tiempo y productividad.
 - Trabajo por objetivos.

- Técnicas de negociación. ½ hora
- Tratamiento de la queja. ½ hora
- Retail y neuromarketing ½ hora
- Herramientas digitales de venta:
 - Email marketing (1 hora)
 - Socialselling : Linkedin (4 horas)
 - CRM y organización comercial (1 hora)
 - Whatsapp business

- Formación de coaching comercial y gestión de equipos (2 horas)
 - Gestión de equipo
 - Objetivos y coaching individual

Proposta: 1.500 euros

IVA no incluido

El Formador:

Juanjo Amengual

Consultor de marketing y ventas b2b con más de 25 años de experiencia . Experto en LinkedIn y planes de marketing y ventas.

Más de 300 empresas y profesionales han confiado y confían en que les gestione su perfiles en LinkedIn. He elaborado más de 150 planes de marketing.

He dirigido departamentos de marketing y ventas b2b en dos multinacionales (Movistar y Sanitas) y en un club de 1ª división.

Desde el 2007 gestiono estrategias y tácticas de posicionamiento y negocio en LinkedIn. Con el método que he ido perfeccionando, he podido vender un patrocinio de más de 2 millones de euros y clientes míos han cerrado cientos de operaciones, entre otras la venta de un hotel, clientes de abogados, acuerdos en múltiples sectores, naval, sanitario etc...

He formado y dirigido a equipos comerciales y directores de venta durante más de 15 años. Soy formador en Cámaras de comercio, Oficina de transformación digital, Adecco trainer, profesor en postgrado de marketing universitario (UIB) ...

Como responsable de distribución y ventas en dos multinacionales de Telecomunicaciones (Telefónica móviles Movistar) y sanidad (Sanitas BUPA), creé y desarrollé la red de ventas B2C y B2B en Baleares , captando y formando a todos los equipos de venta, distribuidores y directores comerciales de distribuidores y propios de Movistar entre 1996 y 2006. En Sanitas creé la red de venta a empresas, a la que formé y gestioné con técnicas de coaching comercial y gestión de diversos CRM como Salesforce, Sirius...

Sé cómo enseñar.

He sido durante 4 años director de marketing y ventas del Real Mallorca en primera división.

Fundador y director de Marketing Consulting, MCM, consultora de marketing y ventas y AGN marketing.

Actualmente dispongo de varias formaciones online:

[Marketing y ventas y revenue management en alquiler vacacional](#) y [Cómo vender en LinkedIn](#)

Creador de la plataforma/ marketplace online www.mirestaurante.es y creador director del mayor foro de alquiler vacacional en España : <https://www.forovacacional.es>, con proyectos como la primera agencia de incoming de alquiler vacacional en España.

He creado y dirigido grupos de network de empresarios como Innova network (con invitados como Catalina Hoffman, Mario Conde, Nacho Sala , fundador de Atrápalo, o Jaume Mas Miquel, CEO de Cortefiel...

He creado el grupo de network directivo y conferencias del Diario de Mallorca "Business de Mallorca"

He estudiado derecho (UIB) e Investigación y técnicas de mercado (UOC) .Postgrado "Experto universitario en marketing online y social media marketing"

