

Propuesta de Formación presencial / semipresencial

Marketing y técnicas de venta para comerciales

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.

- 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 (2 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 , especialista en marketing B2B, socialselling, LinkedIn y planes de marketing y ventas.

Desde el 88 en comunicación, marketing y ventas B2B .

Doy formación práctica sobre marketing en la Universidad (Postgrado UIB), Cámara de comercio, Oficina de transformación digital...

He estudiado derecho (UIB) e Investigación y técnicas de mercado (UOC) .Postgrado "Experto universitario en marketing online y social media marketing"
Experto en email marketing, marketing relacional y marketing B2B

He ejercido mi labor profesional en diversos medios de comunicación nacional (COPE, Onda Cero) y director comercial de emisoras de la cadena regional de Radio Balear Cadena RATO.

He sido responsable de distribución y ventas en dos multinacionales de Telecomunicaciones (Telefónica móviles Movistar) y sanidad (Sanitas BUPA)

En ambas empresas 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...

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](#)

Además...

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 y conferencias del Diario de Mallorca "Business de Mallorca"