

PROPUESTA DE VALOR DIFERENCIAL Y CAPTACIÓN DE CLIENTES

[INSCRÍBETE AQUÍ](#)


FECHAS Y HORARIO	Jueves, 22 de mayo. De 09:30-13:30 h.
FORMATO	Presencial.
LUGAR	Torre BAT. Gran Vía, 1, Bilbao, Bizkaia
DURACIÓN	4 horas.
PLAZAS	30
DIRIGIDO A	<p>Exclusivo para pymes de más de 10 trabajadores:</p> <ul style="list-style-type: none"> • que buscan adaptarse a las necesidades de sus clientes. • cargos de Dirección, Marketing y Ventas pertenecientes a pymes. <p>* Máximo dos personas por empresa.</p>

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

- Definir una propuesta de valor diferencial para el posicionamiento y captación comercial, alineada con la estrategia de la organización.

CONTENIDOS DE LA FORMACIÓN

- Identificar las fortalezas del producto u organización.
- Analizar el valor diferencial frente a los competidores.
- Estrategia de marca: verdades de marca y experiencia de marca.
- Las claves del plan de comunicación.
- Beneficios del plan de comunicación.
- Cómo comunicar en la venta: argumentarios comerciales.
- La rueda comercial.
- El modelo comercial híbrido: tradicional y digital.

FORMACIÓN IMPARTIDA POR



ELEN ORCOLAGA
Directora de Consultoría
de Eurogap

Su experiencia profesional está 100% orientada al mercado con fuerte sensibilidad a clientes y consumidores, y con un claro enfoque hacia la generación de valor y negocio de las empresas, desde la reflexión de marcas y productos, su llegada al mercado y comunicación. Licenciada en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Deusto, máster en Marketing y posgrado de Innovación de Estrategias Comerciales basadas en la demanda en Georgia Tech University Atlanta EEUU.