

TAKTIKA KOMERTZIALA: ZIENTZIA, TRESNAK ETA TEKNIKA KONTRASTATUAK

EMAN IZENA



DATA ETA ORDUTEGIA	Osteguna, martxoak 20. 9:30etatik 13:30etara.
FORMATUA	Aurrez aurrekoa.
LEKUA	Hermanos Lumiere, 11, Gasteiz, Araba. Euskadiko Teknologia Parkea Gasteizko Campusa.
IRAUPENA	4 ordu.
PLAZAK	30
NORENTZAT	<ul style="list-style-type: none"> • 10 langile baino gehiagoko ETEentzat soilik. • ETEetako Zuzendaritza-, Marketin- eta Salmenta-karguak. <p>*Gehienez bi pertsona enpresa bakoitzeko.</p>

IKASKUNTZA HELBURUAK

Prestakuntza-ekintza honen ikaskuntza-helburuak honako erronka hauei erantzuteko irizpideak eta tresnak ematea da:

- **Zure bezero-zorroa segmentatzea, dibertsifikatzea eta indartzea:** Sortu bezeroen profilak eta kokatu zure produktuak eta zerbitzuak modu bereizian merkatuan. Funtsezko bezero gutxi batzuen mendekotasuna murrizten ikasi, zure negozioarako oinarri sendoagoa eta egonkorragoa sortuz.
- **Zure bisita komertzialen eraginkortasuna handitzea:** Planifikatu hobeto zure ibilbideak eta optimizatu zure denbora, alferrikako kostuak aurreztuz eta zure salmenta-aukerak maximizatuz.
- **Salmenta gurutzatuko aukera bakoitza baliatzea:** Ezagutu nola identifikatu produktu edo zerbitzu osagarriak bezero bakoitzaren balioa handitzeko.
- **Zure bezeroen arreta eta leialtasuna hobetzea:** Bezeroaren gogobetetasuna bermatuko duen salmenta ondoko jarraipena nola egin.
- **Teknologiaren bidezko merkataritza-kudeaketa optimizatzea:** Erabili CRM bezalako tresnak zure prozesuak arintzeko, erabakiak hartzeko modua hobetzeko eta negozioazio bakoitzaren errentagarritasuna handitzeko.



PRESTAKUNTZAREN EDUKIA

- Zertarako merkataritza-prozedura bat?: estrategiaren eta merkataritza-planaren arteko begi-kate galdua.
- Merkataritza-bisiten plangintza eta kudeaketa.
- Prezioen negoziazioa eta marjinen kudeaketa
- Salmenta gurutzatuak identifikatzea eta gauzatzea.
- Merkataritza-ekosistemako jardunbide egokien sistematizazioa eta gida.

NOREKIN



ANA BLANCO
Bentas Taldeko bazkide
fundatzailea

Bentas Taldeko bazkide fundatzailea da. 20 urte baino gehiagoko esperientzia du enpresa-taldeei eta ETE industrialei laguntzen, merkataritza-aholkularitzako proiektuak inplementatzen, eta 40 urte baino gehiago eman ditu telefono bidezko negoziazioan aditu lanetan, *call center*-en sorreran lagunduz eta espezialitate horretan irakasle eta *coach* izanik. Bere esperientziak prestakuntza zein ikerketa aplikatua hartzen ditu bere baitan, eta, horri esker, strategiaren eta operatibaren arteko zubi gisa balio duten 35 tresnako zorro bat garatzeko aukera eman dio, industria-enpresa txiki eta ertainei berriaz egokitutakoa.