



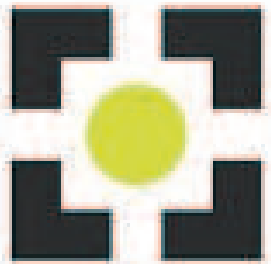
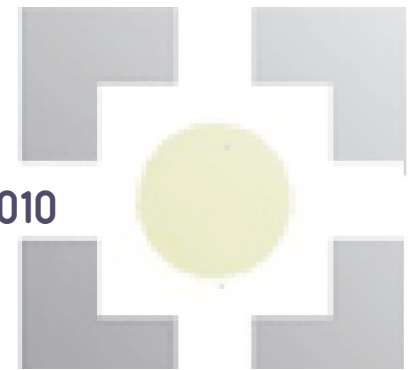
Cómo Comunicar mi Negocio con Éxito

Ideas y Técnicas que logran Vender sin Apenas Costes

Incluye un análisis real de la política y soportes de comunicación empleados por los participantes para así mejorar sus ventas

29, 30 de Noviembre y 1, 2 de Diciembre de 2010

16.00 a 20.30 h



GIPUZKOAKO ASEGURU ARTEKARIEN ELKARGOA
COLEGIO DE MEDIADORES DE SEGUROS DE GIPUZKOA

C/ Bersolari Salvador, 10-bajo 20018 SAN SEBASTIAN
Tel. 943 31 45 91 Fax 943 21 34 86
Email: info@mediadoresgipuzkoa.com

INTRODUCCION

Las PYMES encuentran verdaderas dificultades para desarrollar actividades de promoción y comunicación realmente efectivas. Sin embargo con acciones precisas y enérgicas, es posible competir y vender más proyectando al mismo tiempo una fuerte imagen de profesionalidad y liderazgo.

La realidad sin embargo muestra que la mayor parte de las acciones promocionales no se enfocan bien y generan importantes costes de oportunidad. Este curso descubre las claves para evitarlo y lograr vender mediante un mejor uso de los medios para ello.

OBJETIVO

Este curso pone a disposición del participante un conjunto de claves y secretos de comunicación útiles para vender más en el corto, medio y largo plazo.

PONENTES

JAVIER MORENO OTO

Director de DEKER Consultores de Marketing. Licenciado en Ciencias de la Comunicación. Publicista. Master. M.B.A. en Administración de Empresas. Master en Dirección de Comercio Internacional. Ha desempeñado su labor en el área de consultoría de marketing y puestos directivos en departamentos comerciales y gerencia. Profesor invitado de ICEX, Instituto Español de Comercio Exterior, Universidad del País Vasco, EXCAL - Exportaciones de Castilla y León, y ponente habitual en diversas Cámaras de Comercio en el área de comunicación y ventas.

DIRIGIDO A

Mediadores de Seguros, sus empleados del área comercial y auxiliares externos que desean realizar sus propuestas comerciales de modo más convincente.

CARACTERISTICAS

DURACIÓN: 18 horas + diagnóstico de soportes

FECHA DE CELEBRACIÓN: 29,30 de Nov. y 1,2 de Diciembre

HORARIO: 16:00h. A 20:30 horas.

SEDE: Aula de Formación del Colegio de Mediadores de Seguros de Gipuzkoa.

INSCRIPCION PARA COLEGIADOS

Inscripción por alumno antes del 18 de Noviembre: 234 Euros

Inscripción por alumno tras 18 de Noviembre: 260 Euros

Plazo de inscripción: 25 de Noviembre, mediante mensaje de correo a la Secretaría del Colegio

info@mediadoresgipuzkoa.com.

CONTENIDO

0. Cómo puede ayudar una buena comunicación a vender mi negocio
1. Fijación de objetivos: Lista de comprobación.
2. Orientación de mi empresa: segmentación, posicionamiento
3. Todo pasa por diferenciarnos y elevar nuestra notoriedad.
4. Personalidad corporativa
5. Cómo desarrollar una estrategia de comunicación de éxito.
6. Elección de público, eje comunicación,
7. La base de datos como fondo de comercio
8. Acciones de promoción vs. Fidelización
9. "Tengo una oferta, tengo una venta"
10. Mis precios comunican: uso táctico del precio.
11. Elección de actividades, medios y soportes
12. Uso del marketing directo.
13. Uso del teléfono y el email marketing
14. Fijación de presupuesto y plazos.
15. Trabajo personalizado con las empresas asistentes