



Recetas de marketing

CURSO: CURSO VENTA DE SERVICIOS

CLIENTE:

FECHA:



PRESENTACION

Castellón 7 de octubre de 2019

Muy Sres. Míos

En primer lugar agradecerles su confianza al solicitarme la presentación de la siguiente propuesta de colaboración.

En este presupuesto hemos elaborado un programa que creemos que resultará muy interesante para el desarrollo de su empresa y que les permitirá mejorar la gestión de sus negocios.

Reciban un cordial saludo de:

Juan Bautista Adsuara Segarra

Profesor



NUESTRA EMPRESA

EXPERIENCIA PROFESIONAL.

RECETAS DE MARKETING es una asesoría de empresa especializada en la elaboración de planes de marketing y empresa. Combinamos nuestros conocimientos adquiridos en centros universitarios y cursos de post grado con nuestra experiencia laboral en sectores tan diversos como empresas de exportación, importación, franquicias de juguetes, fabricación de muebles de baño y cerámica, comercialización de servicios odontológicos, y gestión de equipos comerciales.

EXPERIENCIA DIGITAL

RECETAS DE MARKETING tiene una amplia experiencia en la gestión de comunicación digital y redes sociales. Nuestra web ha alcanzado en el 2018 las 30.000 visitas, nuestro perfil en Facebook supera los 4.500 fans y tenemos más de 15.000 contactos efectivos en Linked In

EXPERIENCIA DOCENTE.

RECETAS DE MARKETING es la empresa de formación empresarial, dedicada de forma ininterrumpida a la docencia para empresas e instituciones desde 1993, 26 años de experiencia nos avalan.

NUESTROS CLIENTES

RECETAS DE MARKETING PASION POR EL MARKETING colabora con entidades oficiales como el SEPE y el SERVEF, Diputación de Castellon, Ayuntamientos como el de Castellon, Onda, Burriana, etc. y para empresas como Ceconbur, Centeco, SAC Montajes Industriales, Puzzle Consultores, S.L., Akitania, Miranda y Esbrí, ...y colegios profesionales como el Ilustre Colegio de Abogados de Castellón, Colegio de Agentes Comerciales de Castellón, Colegio de Arquitectos Técnicos de Castellón, etc...



PROFESOR

Juan Bautista Adsuara Segarra es Licenciado en Gestión Comercial y Marketing por ESIC, Master en Mercado de Capitales y Master Técnico Comercial de Negocios por el Instituto Francés Superior de la empresa

Ha desarrollado su actividad profesional como director general de Cerámicas L-Alcalaten S.A en Alcora , Institutito Odontológico de Castellón S.L. y MGS Marketcom Valencia S,L,

Ha dirigido la política comercial de la Franquicia Gleis 2000 S.L. , especializada en la comercialización de juguetes con diecisiete tiendas entre propias y franquiciadas, repartidas por toda la geografía nacional, realizando operaciones de importación y exportación.

Siempre ha combinado la experiencia profesional con la docencia, siendo profesor homologado del SERVEF, y poseyendo el curso de especialización docente de esta entidad

Es especialista en Marketing digital y ha cursado el programa “Escalada” de la Escuela de Nuevos Negocios

Actualmente combina la formación con la gestión y dirección de Esbrí Montoliu Abogados asesoría de empresas especializada en asesoría jurídica y “compliance”.



PROGRAMA A IMPARTIR

1. LA PROSPECCION

Prospectar por correo postal y electrónico.
El Uso del teléfono en la concertación de citas.
La introducción directa.
La importancia de las relaciones.
El email marketing. Gestores de correo: Mailchimp.

2. LA ENTREVISTA DE VENTA DE SERVICIOS (I)

Como preparar una presentación efectiva.
Toma de contacto.
La conducción de la entrevista.
Gestor de clientes CRM: HUBSPOT CRM.

3. LA ENTREVISTA DE VENTAS DE SERVICIOS

La convicción
La demostración
Las objeciones
El Cierre
El seguimiento en la venta

4. TIPOLOGIA DE CLIENTES Y ATENCION AL CLIENTE

Manual de ventas
Role playing de simulación de cada tipo.

5. COMO HACER DEMOSTRACIONES EN PUBLICO



Presupuesto sin compromiso

direccion@recetasdemarketing.com