

Seminario - ON LINE - en VIVO

Value Selling

Cómo detener la presión sobre los precios y orientar a la fuerza de ventas a vender en función del valor ...

9 DE MARZO - EN VIVO



Value Selling

Cómo detener la presión sobre los precios y orientar a la fuerza de ventas a vender en función del valor

- “Los clientes viven pidiendo mayores descuentos”
- “Los competidores de bajo precio son una preocupación permanente”
- “La fuerza de ventas solicita continuamente excepciones para bajar precios”

...si se identifica con estas situaciones, entonces este seminario lo ayudará a profundizar la gestión profesional de precios y orientar a su empresa hacia la venta basada en valor.

De la mano del Economista Ariel Baños, el mayor referente en el tema Pricing en el mundo de habla hispana, se abordarán el Value Pricing y el Value Selling, dos herramientas que le permitirán detener la presión sobre los precios y así orientar a la fuerza de ventas hacia la búsqueda de una mayor rentabilidad.

TÉCNICAS DEL VALUE SELLING

- CASOS PRÁCTICOS
- EJEMPLOS REALES
- CONCEPTOS APLICABLES A TODO RUBRO



9 DE MARZO - 2 HORAS

¡ EN VIVO !

100% ON-LINE • 100% PRÁCTICO

**PREGUNTAS & RESPUESTAS EN VIVO
HORARIO QUE SE ADECUA A TU TRABAJO
INCLUYE HASTA 20 MINUTOS DE Q&A EN VIVO**

OBJETIVOS 

La intensidad competitiva y las acciones de los compradores profesionales están amenazando seriamente la rentabilidad de las empresas. Solamente aquellas capaces de comprender y diferenciar el valor de su propuesta, podrán sostener e impulsar sus resultados. Para ello, los precios deben estar alineados con el valor para el cliente y la fuerza de ventas debe comprender las técnicas de venta basadas en el valor.

Al participar de este seminario taller, obtendrá los siguientes beneficios:

- 1.**Recibirá información sobre las últimas tendencias en estrategias de precios, de la mano de un experto en el tema, con gran experiencia internacional.
- 2.**Obtendrá un set de herramientas fundamentales para medir paso a paso, el valor de los productos y servicios de su empresa.
- 3.**Comprenderá cómo alinear los precios cobrados al valor entregado al cliente, y de esta forma resistir cualquier tipo de presiones.
- 4.**Incorporará técnicas para permitir a la fuerza de ventas vender en función del valor, y no solamente vía precios y descuentos.
- 5.**Conocerá casos exitosos de empresas latinoamericanas, e internacionales, que han logrado impulsar su rentabilidad con la gestión profesional de precios.

PROGRAMA

- Identificación y Segmentación de clientes basada en el valor
- Estrategias para obtener rentabilidad en cada segmento del mercado
- Cómo vender en función del valor
- Casos de éxito

- El modelo EVE: Economic Value Estimation
- Value Pricing: Cómo definir un precio alineado con el valor · Casos de éxito
- Convirtiendo a un “comprador de precio” en un “comprador de valor”
- Cómo orientar a la fuerza de ventas hacia el valor y los resultados

***“La fuerza de ventas solicita continuamente excepciones para bajar precios”.
Si estas situaciones le resultan familiares,
entonces este seminario es para usted & su equipo***



9 DE MARZO

¡ EN VIVO !

SPEAKER

Ec. Ariel Baños



Lic. Economía (UNR) y Máster en Administración de Empresas (IDEA).

Es el mayor referente en estrategias de precios en el mundo de habla hispana. Su portal, www.fijaciondeprecios.com es el más consultado por empresas de América Latina y España, para capacitarse y buscar asesoramiento en oportunidades de gestión de precios.

Es autor del libro "Los secretos de los precios" (Ed. Granica), y 50 lecciones de precios de la vida real, es además columnista en el diario La Nación (Buenos Aires). Se desempeña como profesor internacional en Escuelas de Negocios de América Latina, y realiza consultoría en empresas de diferentes sectores de actividad.



ARIEL BAÑOS
50 LECCIONES DE PRECIOS DE LA VIDA REAL

Los aspectos más sorprendentes de los precios para vender y comprar mejor



conecta



LOS SECRETOS DE LOS PRECIOS

De los dos lados del mostrador

Cómo comprenderlos y utilizarlos a su favor

ARIEL BAÑOS



CONTACT CENTER



INFO@MENTORES.LA.COM



+ 503 7718 3959 (WHATSAPP)



MODALIDAD HORARIOS E INVERSIÓN

EN VIVO

Participa durante la jornada en la fecha y horario indicado.

9 DE MARZO

La sesión será grabada y estará en línea durante 15 días.

VIRTUAL GRABACION

En caso de no tener disponibilidad de horario, le enviamos la grabación del curso y el material digital.

Tiene 15 días para revisar la información.

HORARIOS EN VIVO



Guatemala, Honduras, Nicaragua, El Salvador, Costa Rica:

8:30 am - 10:30 am

Panamá, Colombia, Ecuador:

9:30 am - 11:30 am

INVERSIÓN



Antes del 28 DE FEBRERO

Por participante U\$ 49 + impuestos

Desde el 28 DE FEBRERO

Por participante U\$ 59 + impuestos



COMPARTIR LA ASISTENCIA A ESTE TALLER ÚNICO CON COLEGAS DE SU EMPRESA SUPONE UNA OPORTUNIDAD IRREPETIBLE PARA LA REFLEXIÓN Y LA MOTIVACIÓN. PARA ELLO CONTAMOS CON CONDICIONES PREFERENTES POR GRUPO

DESCUENTOS POR EQUIPOS

3X2

**PARTICIPAN 3 POR LA INVERSION
DE 2 PERSONAS**

10X7

**PARTICIPAN 10 POR LA INVERSION
DE 7 PERSONAS**

