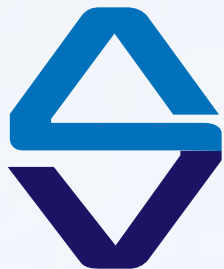


CICLO DE CAPACITACIONES PARA EL ÁREA COMERCIAL



ELEMENTOS QUE CARACTERIZAN UNA GESTIÓN EFICIENTE EN LA INDUSTRIA FUNERARIA

III SEMINARIO

Santo Domingo, República Dominicana
3 al 5 de junio de 2019

CUPOS LIMITADOS

Fecha límite para inscripciones: 17 de mayo de 2019

En los dos años anteriores, hemos desarrollado en República Dominicana, dos seminarios en los que se ha hecho énfasis en la importancia de un adecuado manejo de la técnica comercial aplicada al sector funerario y también en la comprensión de lo que representa el duelo y su manejo desde el Área Comercial, la aplicabilidad de las herramientas que ofrecen otras disciplinas como la Programación Neurolingüística, para potenciar nuestro desempeño y la medición, a través de indicadores administrables, que brinda sentido de ubicación y directriz para la gestión comercial.



El seminario final del ciclo, permitirá a los participantes descubrir los elementos para potenciar su liderazgo, encontrar los aspectos correctos para un direccionamiento eficiente de sus actividades, incorporar una metodología de pensamiento estratégico para la optimización de sus esfuerzos y descubrir otras herramientas valiosas para construir mejoramiento continuo en un mundo cada vez más cambiante, dinámico y exigente.

TEMARIO

EL PRECIO EN LA CAPACIDAD DE NEGOCIACIÓN:

El precio es una variable cuyo manejo y presentación implica un reto determinante, máxime si se tiene presente la gran cantidad de factores que influyen sobre él, de ahí que su adecuado manejo es esencial para alcanzar el éxito en los negocios.

¿Cómo lograr “vender” el precio, sin que su cuantía se convierta en un factor adverso o sobredimensionado en la transacción y, por el contrario, apalanque el proceso de decisión de compra?



UNA MIRADA A LOS FACTORES CRÍTICOS DE ÉXITO DEL PROCESO DE LA VENTA DE SOLUCIONES EXEQUIALES:

En cada una de las fases de la venta de soluciones exequiales (prospección, preventa, presentación, objeciones, cierre y postventa), existen elementos medulares que son los que configuran el éxito del proceso comercial en esta industria específica, de ahí la importancia de reconocer cada uno de ellos y manejar la técnica para su adecuada gestión.

LA NEGOCIACIÓN GANA-GANA:

Negociar es el arte de encontrar ese punto correcto de acuerdo, en el que todas las partes involucradas en el proceso comercial, van a obtener un beneficio concreto. Negociar no consiste en entregar todo tipo de concesiones, descuentos, dádivas o promesas para lograr un cierre, la magia consiste en saber emplear la técnica adecuada con sabiduría.



LÍDERES INSPIRADORES:

A un líder se le juzga en términos de lo que otros llegan a ser para obtener los resultados que a él se le han encomendado. El líder es quien cuenta con la capacidad de transformar la visión en realidad, la inspiración surge desde el corazón y se genera a partir de estímulos.

PROSPECCIÓN Y PRECALIFICACIÓN APLICADA A LA SELECCIÓN DE VENDEDORES:

Revisión de las actividades que se deben realizar cuando ingresa un asesor nuevo y las que deben desarrollarse mientras está en la compañía, sin importar el tiempo que lleve aplicando los conceptos de prospección y precalificación, como se aplican a los clientes. Cómo debemos medir la rotación de vendedores.



LA DIRECCIÓN DE LAS ACTIVIDADES PARA EL LOGRO DE RESULTADOS:

Los “buenos líderes” o supervisores, se enfocan en los resultados, mientras que los “grandes líderes” o supervisores, se enfocan en las actividades que logran los resultados deseados.

Desde la búsqueda de prospectos, hasta la labor de postventa, se dará una mirada al proceso comercial en cada una de sus etapas, identificando, en cada una de ellas, cuáles son los factores claves para el éxito.

EL PENSAMIENTO ESTRATÉGICO EN FUNCIÓN DE LA CREATIVIDAD Y LA INOVACIÓN:

Una mirada de 360 grados a las herramientas con las que puede y debe contar el asesor comercial para la construcción de los resultados esperables y para optimizar su desempeño, esto es: variables, recursos, actividades y ponderaciones.



ASPECTOS ESENCIALES PARA MARCAR LA DIFERENCIA EN LAS RELACIONES COMERCIALES:

Abordar con éxito la venta de exequiales desde la perspectiva psicoantropológica y el análisis transaccional, estructurando propuestas comerciales convincentes a través de diferentes medios y con diferentes públicos.

CAPACITADORES

MARÍA CRISTINA ARCILA PÉREZ

Mercadotecnóloga y Administradora de Empresas colombiana, Especialista en el Desarrollo Integral Estratégico de Negocios, con amplia experiencia en las áreas de administración, mercadeo, ventas y proyectos. Durante 30 años laboró para la compañía Prever S.A., de Medellín, Colombia, desempeñando los siguientes cargos: Directora de Marca parques cementerios, Directora de Casa de Funerales, Gerente Comercial y Gerente de Mercadeo.



Fue Directora General del Grupo Valle de los Ángeles, en Puebla, México, durante dos años y Consultora del Grupo Mausoleo Luz Eterna, en Chihuahua, México.

Actualmente adelanta consultorías en varios países latinoamericanos sobre mejoras de productividad.

ALEJANDRO LLANO ARANGO

Economista Industrial colombiano, con especialización en Mercadeo Gerencial. Durante 21 años laboró en Prever S.A., organización previsor de servicios exequiales, que cuenta con cementerios y funerarias en varias ciudades de Colombia, desempeñándose en diferentes cargos relacionados con el Área Comercial (dirección de ventas, dirección de investigación y desarrollo, dirección centro de servicios y gerencia de mercadeo).



Participó en la creación de conceptos de productos exitosos, tanto a nivel de bienes inmuebles, como de protección exequial. Adicionalmente, sacó adelante unidades comerciales y logró consolidarlas como unidades líderes en resultados.

Actualmente combina su labor pedagógica, orientada a la capacitación de equipos comerciales, con otras actividades de asesoría financiera.

ESTRATEGIA METODOLÓGICA

Cada tema será abarcado desde el marco teórico, complementado con talleres, videos, dinámicas, ejercicios, trabajo clínico y otras experiencias, con el propósito de facilitar el aprendizaje, aportar un carácter más lúdico y vivencial al proceso de aprendizaje en grupo y activar los anclajes mentales relacionados con los conceptos aprendidos.

INFORMACIÓN GENERAL

PÚBLICO:

Gerentes Generales, Directores Generales, Gerentes Comerciales, Personal comercial y de Mercadeo, Directores de Ventas, Vendedores o Asesores Comerciales, Asistentes y Analistas de Mercadeo vinculados a empresas de la Industria de Cementerios y Funerarias.



INTENSIDAD HORARIA:

24 horas, distribuidas entre teoría y talleres.

Horario: 8:30 a.m. a 12:30 p.m. y 2:00 p.m. a 6:00 p.m. diariamente.

SEDE DEL EVENTO:

Hotel W&P

Av. Sarasota 53, Santo Domingo, República Dominicana

Tarifa de alojamiento exclusiva para participantes en el seminario, con reserva y pago directo al hotel: USD80.00 + impuestos.

CUPO LIMITADO:

Las inscripciones se extenderán hasta el 17 de mayo de 2019 o hasta agotar los cupos disponibles. Cada empresa podrá inscribir un número máximo de 5 participantes.



TARIFA DE PARTICIPACIÓN

Asociado de ALPAR: USD390.00

No asociado de ALPAR: USD440.00

Incluye: Participación en las jornadas teóricas y prácticas del Seminario durante tres días, material de trabajo, memorias con el contenido del seminario, almuerzo y dos refrigerios diariamente, certificado de participación emitido por ALPAR.

FORMATO DE REGISTRO

*Diligencie este formato y envíelo a ALPAR vía correo electrónico
antes del 17 de mayo: aalpar@une.net.co*

Nombre del participante _____

Cargo _____ Empresa _____

Ciudad _____ País _____

Teléfono _____ Correo Electrónico _____

Asociado de ALPAR: Si No

Opción de pago elegida:

1. Autorizar por escrito Tarjeta de Crédito:

Visa MasterCard American Express Diners

Número de tarjeta: _____

Fecha de vencimiento: _____ Código de seguridad: _____

Nombre y firma del titular de la tarjeta: _____

2. Transferencia bancaria a Bancolombia Medellín, Colombia, cuenta corriente:

7150195601-9 a nombre de ALPAR, código ABA: COLOCOBM

Por favor enviar su comprobante de transferencia a ALPAR vía correo electrónico.

3. Transferencia bancaria al Citibank Miami, USA, cuenta: 3290018469 a nombre de ALPAR, código SWIFT 266086554.

Por favor enviar su comprobante de transferencia a ALPAR vía correo electrónico.

4. Pago directo en República Dominicana:

Nombre de la cuenta: Parque del Prado, SRL

Entidad bancaria: Banco Popular Dominicano

Número de cuenta: 764-288296

Por favor enviar su comprobante de transferencia a ALPAR aalpar@une.net.co

*Para garantizar su registro, debe realizar el pago correspondiente antes del 17 de mayo
No habrá lugar a devolución de dinero por cancelación del registro.*

MAYOR INFORMACIÓN

www.alpar.com.co • aalpar@une.net.co
574 – 413 4411 • 574 – 322 0583

Organiza:



Asociación Gremial Latinoamericana de
Cementerios y Servicios Funerarios

Patrocinan:



PARQUE DEL PRADO



FUENTE DE LUZ
MEMORIAL PARK

