

CICLO DE CAPACITACIÓN PARA EL ÁREA COMERCIAL



**II SEMINARIO
EL SABER Y EL HACER
DEL ASESOR COMERCIAL
EN LA INDUSTRIA
DE CEMENTERIOS Y FUNERARIAS**

Santo Domingo, República Dominicana
14 al 16 de mayo de 2018

CUPO LIMITADO

Fecha límite para inscripciones: 4 de mayo de 2018

Continuando el ciclo de capacitaciones iniciado por ALPAR en 2017 enfocado al área comercial, atendiendo una necesidad de especialización en temas específicos de comercialización y con el objetivo de continuar contribuyendo al proceso de formación y profesionalización del personal de ventas, ALPAR presenta el seminario “El saber y el hacer del asesor comercial en la industria de cementerios y funerarias”, que permitirá a los vendedores, aplicar las técnicas del proceso comercial del sector y, en consecuencia, contar con herramientas para el logro del mejoramiento continuo, ante un consumidor exigente y cambiante.

TEMARIO

EL ENTORNO DEL SECTOR FUNERARIO EN EL ÁMBITO MUNDIAL

En la actualidad, la tecnología provee toda una serie de instrumentos, aplicativos, dispositivos, software y muchos otros recursos, cuya adecuada utilización se traduce en eficiencia, cobertura, alto impacto, simulación y acercamiento a todos aquellos aspectos que configuran la decisión de un cliente. El sector funerario no es ajeno a esto y es por ello que, con un enfoque muy práctico, en este seminario se hará un recorrido por todos los aspectos relacionados con la tecnología y por las posibilidades que se derivan de su correcto enfoque y manejo (Facebook, sitios web, catálogos digitales, recorridos virtuales, tabletas para vendedores y más).



UNA MIRADA A LOS ASPECTOS MÁS RELEVANTES DEL PROCESO COMERCIAL: PREVENTA, VENTA Y POSTVENTA

Desde la búsqueda de prospectos hasta la generación de los últimos entregables del servicio contratado, el examen detallado del proceso comercial siempre ofrece la oportunidad de descubrir nuevos enfoques, técnicas diferentes y elementos conceptuales creativos, entre muchos otros aspectos. Esto hace pertinente que se le dé una mirada al proceso comercial en cada una de sus etapas, identificando cuáles son los factores claves para el éxito.



PNL APLICADA A LA VIDA DIARIA Y A LA GESTIÓN COMERCIAL

Sobre el éxito del proceso transaccional inciden una multiplicidad de variables de las que, el conocimiento del producto, es sólo una de ellas. La PNL ofrece gran cantidad de recursos cuya exploración permitirá un abordaje total a la comunicación comercial, por esto se examinarán dichos aspectos y se contextualizan en un escenario completamente práctico, que permitirá a los participantes dimensionar su importancia en todos los ámbitos de la vida.

INDICADORES ADMINISTRABLES EN LA DE GESTIÓN DE VENTAS

Si no se mide lo que se hace, no se puede controlar, si no se puede controlar, no se puede dirigir y si no se puede dirigir, no se puede mejorar. Las acciones van orientadas a medir, evaluar, ajustar y regular las actividades que los asesores realizan en sus actividades diarias.

EL DUELO DESDE LA PERSPECTIVA DE NUESTRO TRABAJO

Si bien, el duelo no está circunscrito sólo al fallecimiento de las personas cercanas al afecto, la pérdida de un ser querido es una de las situaciones más complejas que debe vivir una persona desde su emocionalidad, de allí que a las empresas del sector funerario, les asiste la enorme responsabilidad de procurar el máximo ajuste de sus productos, procedimientos y rituales, de tal forma que éstos se estructuren a partir de una clara comprensión de lo que representa e implica el duelo. Para ello, se hace necesario que cada una de las personas que trabaja en una organización de este tipo, tenga una alta comprensión del significado del duelo, lo que se debe y no se debe decir, cómo actuar en la venta y la postventa.

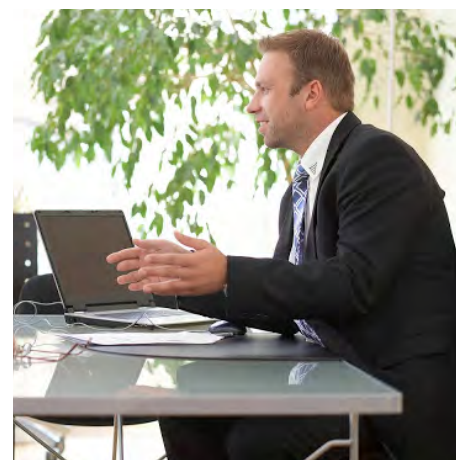
PROSPECTACIÓN EN DUELO

En el servicio funerario existen unos espacios que deben ser capitalizados para hacer, no solo un gran homenaje al ser fallecido, si no para la consecución de prospectos, pues cada día los llamados “libros de asistencia”, pierden vigencia debido a que los visitantes ya no les dan importancia.

Si bien este es un momento íntimo entre la familia, se puede capitalizar al máximo, haciendo del servicio, no solo un homenaje, sino una fuente efectiva de prospección.

OBJETIVOS Y METAS

¿Cuánto estamos dispuestos hacer y dar para cumplir las metas y objetivos? Definirlos es fácil, actuar es lo difícil.



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., 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 en la 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 (mercadeo, dirección de ventas e investigación).

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.

ESTREATEGIA METODOLÓGICA

Cada tema será abarcado desde el marco teórico, teniendo énfasis en variados talleres, videos, dinámicas, ejercicios, trabajo clínico y otras experiencias, con el propósito de aportar un carácter más lúdico y vivencial al proceso de aprendizaje en grupo.



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 Santo Domingo

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 4 de mayo de 2018 o hasta agotar los cupos disponibles. Cada empresa podrá inscribir un número máximo de 5 participantes.

TARIFAS DE PARTICIPACIÓN

Asociados de ALPAR: USD390.00

No asociados de ALPAR: USD440.00

Incluye: Participación en las jornadas teóricas y prácticas del Seminario durante tres días, material de trabajo, memorias del contenido del seminario, almuerzo y dos refrigerios diariamente, certificado de participación emitido por ICCFA (Asociación Internacional de Cementerios, Crematorios y Funerarias) y ALPAR.

FORMATO DE REGISTRO

*Diligencie este formato y envíelo a ALPAR vía correo electrónico
antes del 4 de mayo*

Nombre del participante _____
Cargo _____ Empresa _____
Dirección _____
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 número 7150195601-9 a nombre de ALPAR, código ABA: COLOCOBM.

Enviar comprobante de transferencia a ALPAR, vía correo electrónico.

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

Enviar 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 4 de mayo*

No habrá lugar a devolución de dinero por cancelación de la inscripción

MAYOR INFORMACIÓN

www.alpar.com.co • aalpar@une.net.co
(57 4) 413 4411 • (57 4) 322 0583

ORGANIZA:



Asociación Gremial Latinoamericana de
Cementerios y Servicios Funerarios

APOYA:



PATROCINAN:



PARQUE DEL PRADO



FUENTE DE LUZ
MEMORIAL PARK
CEMENTERIO PRIVADO
UN REMANSO DE PAZ Y TRANQUILIDAD

