

SOLUCIONES PARA CRECER en Despachos profesionales

Te aportamos un pack de soluciones para que
la gestión comercial en tu despacho sea
continuada y genere resultados



¿La fórmula?

1- EMPLEADOS Y
PROFESIONALES
ORIENTADOS AL
DESARROLLO DE NEGOCIO

+

2- HERRAMIENTA PARA
GESTIONAR CONTENIDOS Y
CAMPAÑAS (IMPULSAMOS
EL MARKETING DIGITAL)

DESARROLLO DE HABILIDADES COMERCIALES PARA POTENCIAR LA RELACIÓN Y EL DESARROLLO DE NEGOCIO CON LOS CLIENTES

Una propuesta para que todos los empleados y profesionales de tu firma sepan vender o generar oportunidades de negocio

Un programa eminentemente práctico donde se intentará mentalizar y enseñar a los profesionales y empleados de tu despacho de que existen muchas oportunidades y momentos para generar oportunidades de negocio. Les daremos herramientas y discurso, pero sobre todo les haremos pensar y trabajar con cuestionarios, donde cada profesional por especialidades deberá pensar y aportar ideas e iniciativas.

PROGRAMA

1. ¿Qué estamos ofreciendo a nuestros clientes? ¿Por qué nos "compran"?
2. ¿Identificar los momentos de la verdad con nuestros clientes?
3. ¿Tenemos discurso comercial?
4. ¿Cómo nos comunicamos con el cliente y con el mercado? Visión de las diferentes canales que hoy existen para llegar a los clientes.
5. Exposición de las conclusiones e ideas fuerza.

METODOLOGÍA

- Ponencia del experto (audio video)
- Lecturas recomendadas por departamentos (fiscal, contable, laboral y jurídico)
- Cuestionarios para la reflexión y tutoría.

FECHA

25 de noviembre.
16 horas a 17,30 horas



PONENTE Y COORDINADOR

Jordi Amado

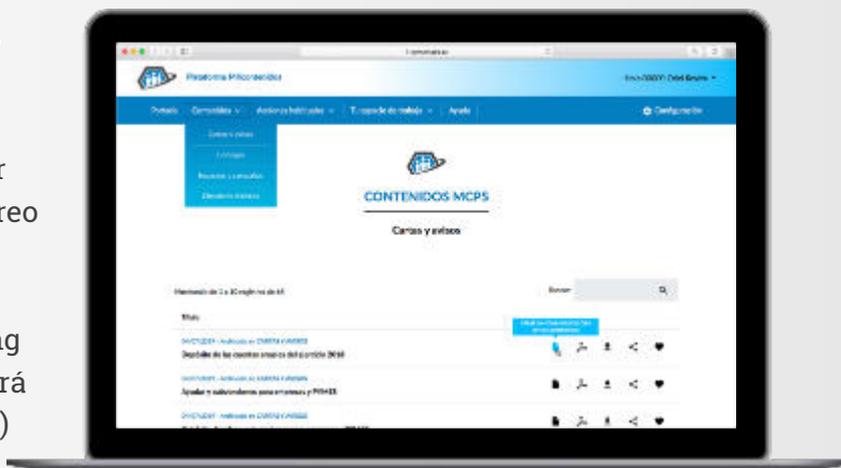
DIRECTOR GENERAL Y SOCIO FUNDADOR AMADO CONSULTORES

Economista. Lleva más de 30 años asesorando y colaborando con despachos profesionales y con empresas vinculadas al sector profesional (Mutuas, Compañías de Software, Editoriales, Entidades financieras, Colegios y Asociaciones profesionales). Ha escrito y publicado numerosas obras y artículos sobre gestión y dirección de despachos, en total más de 35 obras y más de 600 artículos en prensa y revistas del sector. También merecen destacarse sus iniciativas como promotor y divulgador de la norma ISO 9001:2000 en el sector. Por último, resaltar que ha asesorado a muchos despachos profesionales en sus planes de expansión, crecimiento y relevo generacional. Sin duda su trayectoria e iniciativas lo han convertido en un referente reconocido en todo el sector.

HERRAMIENTA PARA GESTIONAR Y PUBLICAR CONTENIDOS E IMPULSAR CAMPAÑAS

Te enseñaremos a conseguir oportunidades, potenciales clientes, a través del marketing digital de contenidos

Te formamos y enseñamos para que utilices y explotes nuestra solución MK Contenidos que te aportará contenidos semanales para publicar en la web, realizar impactos por correo electrónico y en redes sociales con formatos muy variados. La solución definitiva para impulsar el marketing digital en tu despacho que te aportará oportunidades (potenciales clientes) de forma continuada.



FECHA

16 de noviembre. 10 a 11,30 horas

Un conjunto de soluciones que objetivamente te ayudarán e impulsarán la gestión comercial en tu despacho

TARIFAS

- a) Sesión online con tutoría/ "Desarrollo de habilidades comerciales"
- b) Sesión online de formación de la aplicación MK Contenidos, incluye además 15 días de uso y practica

Tarifa global: **75 €**

Clientes de Amado Consultores: **50 €**

(*) A estos precios le sumaremos el IVA vigente

Para inscripciones: formacion@amadoconsultores.com 93 319 58 20