

# Taller

## CÓMO VENDER SERVICIOS DE ALTO VALOR AGREGADO

3 de julio

Dirección Regional Metropolitana, Andrés Bello N° 2299 Piso 13 – Providencia



### PROGRAMA

- |                      |  |
|----------------------|--|
| <b>8:45 - 9:00</b>   | <b>Acreditación y Palabras de Bienvenida</b><br>Directora ProChile Región Metropolitana, Sra. Mariela Díaz   |
| <b>9:00 - 9:45</b>   | <b>Definir una Oferta Atractiva</b><br>¿Qué es y cómo se define la Propuesta de Valor?<br>Propuesta de Valor para cada mercado ¿Es la misma?<br>Etapas de la Propuesta de Valor  |
| <b>9:45 - 10:45</b>  | <b>Definir el Mercado</b><br>Elección del Mercado de destino (Fuentes de Información, Análisis, Preferencias)<br>Caracterización del Segmento de Cliente<br>Canales de venta utilizados por el Segmento de Cliente objetivo        |
| <b>10:45 - 11:00</b> | <b>Coffee Break</b>  |
| <b>11:00 - 12:00</b> | <b>Definir el Modelo de Negocio de Exportación</b><br>Modelo de Negocios de Exportación<br>Inversión en crecimiento<br>Capacidad de Producción y/o Entrega   |
| <b>12:00 - 13:00</b> | <b>Implementar la Venta</b><br>Análisis del Modelo decisional de compra de clientes (B2B / B2C / Servicios)<br>¿Qué es la Venta Relacional?<br>¿Cómo se trabaja con clientes y canales? Estrategias de venta y cierre por mercado? |
| <b>13:30</b>         | <b>Cierre</b>  |

#### RELATOR:

##### **Ariel Matus**

Ingeniero Comercial de la Universidad de Santiago y MBA de la Pontificia Universidad Católica de Chile, con sólida experiencia en el área de finanzas, planificación y control de gestión, innovación, en empresas internacionales líderes de servicios, consumo masivo, maquinarias, y minería, con foco en desarrollo de equipos de alto desempeño, liderazgo transformacional y como agente creador de valor.

Hoy comparte su tiempo entre su emprendimiento (Bambinotes.com), Profesor de Postgrado USM, formación ejecutiva CIET-UAI, Mentor In-House de IncubaUC, Mentor en ProChile, ADN Mentores, entre otros.