

Taller

VALUE ADDED SALES

25 de junio

Biblioteca Regional Gabriela Mistral, Juan José Latorre N°782

LA SERENA



PROGRAMA

- | | |
|----------------------|---|
| 10:00 - 10:15 | Palabras de Bienvenida y Registro
Directora Regional de ProChile Coquimbo, Sra. Paola Vásquez |
| 10:15 - 10:45 | Propuesta de Valor <ul style="list-style-type: none">▸ ¿Qué es y cómo se define la Propuesta de Valor?▸ Propuesta de Valor para cada mercado ¿Es la misma?▸ Etapas de la Propuesta de Valor |
| 10:45 - 11:45 | Segmento de Cliente y Canales de Venta <ul style="list-style-type: none">▸ Aspectos de segmentación de clientes finales por mercado▸ Canales de venta para el segmento de clientes más atractivo |
| 11:45 - 12:00 | Café |
| 12:00 - 13:00 | Venta y Modelo de Exportación <ul style="list-style-type: none">▸ Análisis del Modelo decisional de compra de clientes (B2B / B2C / Bienes / Servicios)▸ Modelo de Negocios de Exportación / Inversión en crecimiento / Capacidad de Producción |
| 13:00 - 14:00 | Implementación de la Venta <ul style="list-style-type: none">▸ ¿Qué es la Venta Relacional? ¿Cómo se trabaja con clientes y canales?▸ Estrategias de venta y cierre de ventas por mercado |
| 14:00 | Cierre |