

## Taller

### VALUE ADDED SALES

13 de junio

Hotel del Mar – Enjoy, Salón Gran Esmeralda, piso 2

San Martín 199, Viña del Mar



## PROGRAMA

- 09:00 – 09:15**      **Palabras de Bienvenida y Registro**  
Director Regional de Prochile Valparaíso, Sr. Vicente Alti
- 09:15 – 09:45**      **Propuesta de Valor**
- ¿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
- 09:45 – 10:45**      **Segmento de Cliente y Canales de Venta**
- Aspectos de segmentación de clientes finales por mercado
  - Canales de venta para el segmento de clientes más atractivo
- 10:45 – 11:00**      **Café**
- 11:00 – 12:00**      **Venta y Modelo de Exportación**
- Análisis del Modelo decisional de compra de clientes (B2B / B2C / Servicios)
  - Modelo de Negocios de Exportación / Inversión en crecimiento / Capacidad de Producción
- 12:00 – 13:00**      **Implementación de la Venta**
- ¿Qué es la Venta Relacional? ¿Cómo se trabaja con clientes y canales?
  - Estrategias de venta y cierre de ventas por mercado
- 13:00**              **Cierre**