



CURSOS PROFESIONALES

FIDELIZAR Y CAPTAR CLIENTES

Estrategias de crecimiento y prospección para agencias de publicidad

Valencia, 28 y 29 de enero de 2008

OBJETIVO

Repasar las prácticas más habituales de captación de clientes, poner al día sobre novedades y tendencias en nuevo negocio, y proporcionar herramientas de evaluación de las competencias para este tipo de tareas.

DIRIGIDO A:

Directores y ejecutivos de cuentas de agencias de publicidad y otras empresas de comunicación comercial; se requiere experiencia previa en autopromoción y nuevo negocio.

PONENTES

Xavier Oliver, Profesor del IESE y ExPresidente de BBDO.

ExPresidente de BBDO España donde comenzó su carrera hace más de 30 años.

Actualmente es profesor extraordinario de Estrategia Comercial en Instituto de Estudios Superiores de la Empresa (IESE), en Barcelona. Profesor Asociado de la Facultad de Comunicación de la Universidad de Navarra. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Navarra y Doctor en Comunicación.

Juan de los Ángeles, Presidente de C4E Consulting Services.

Consultor Senior y fundador de C4E Communication for Effectiveness, Doctor en Comunicación y profesor de Publicidad de la Universidad de Navarra, investigador y consultor en las áreas de creatividad y comunicación persuasiva.

Comenzó su carrera profesional en 1992 en BBDO Worldwide Nueva York. Ha sido miembro del Board of Judges en el New York Festival, Research Director en European Association of Communication Agencies y actualmente es también Director de Admisión de la Universidad de Navarra.

CONTENIDO

Curso basado en el análisis de casos, la autoevaluación y la participación activa, con un método que combina de análisis teórico con el desarrollo de herramientas de directa aplicación:

Crecer o desaparecer; el nuevo negocio en el centro de la economía de la agencia

Necesidad de la actividad promocional – Situación y prácticas habituales en el mercado – Volumen, dedicación y presupuesto – Posibilidades Beneficios, problemas y obstáculos para la autopromoción.

Cómo conseguir que los clientes permanezcan; la fidelidad y rentabilidad

Los clientes satisfechos como principal activo de la agencia – Razones para la fidelización y causas más habituales de ruptura – Síntomas, indicios y señales de alarma – Ponerse en el lugar del cliente – Aprender a innovar sin romper – Identificar lo que el cliente valora – Medir el estado de la relación – Las claves de la lealtad.

Identificar mercados y adoptar el posicionamiento adecuado

Ofrecer un beneficio: la propuesta única y valiosa – Los pilares de la diferenciación – Identificar potenciales clientes – Los propios clientes como principal fuente de ingreso – Mercados potenciales y posibilidades de expansión – Tipologías de agencias y tipologías de clientes – Acertar con el cliente – Lo que los clientes siempre buscan.

Activar las herramientas de promoción

Instrumentos de venta más habituales – Ventajas y desventajas, puntos fuertes y débiles de cada uno de ellas – El kit básico – Diseñar y personalizar el cóctel perfecto – Innovar en las herramientas de promoción.

Ejecutar la venta hasta conseguir el cierre

Acciones y actividades de venta – Creatividad y repetición – El paradigma de la creación de relaciones – Estrategias para descubrir y generar ocasiones para vender – Perfil del responsable de nuevo negocio – La dirección y la ejecución de la labor promocional – Seguimiento y registro de actividad de nuevo negocio – Apoyo emocional a la venta – Objetivos, incentivos y retribución.

OTROS DATOS DE INTERÉS

Lugar y Fecha: Valencia, Hotel Astoria, 28 y 29 de enero de 2008

Precio: 685 Euros

Inscripción Anticipada antes del 26 de noviembre (-20%): 548 €.

Inscripción Preferente para Suscriptores del 26 de noviembre (-25%): 513 €.

Inscripción Suscriptores a partir del 26 de noviembre (-10%): 616 €.

Contacto: Cristina Muñoz / Rosa Grau - formacion@c4einteractive.com. +34 963.692.408

Organiza: C4E Consulting Services, S.L.



Curso:

Ciudad del curso:

Fecha:

Te agradecemos que realices la inscripción enviándonos por fax el siguiente formulario a C4E Consulting Services, - Dpto. de Formación- SPAIN, Valencia. (+34) 963 608 597.

DATOS DE LOS PARTICIPANTES:

1. D./ Dña.	* Edad:
* E-mail:	* Cargo:
* Antigüedad en el cargo:	* Tiempo de experiencia en agencia:

2. D./ Dña.	* Edad:
* E-mail:	* Cargo:
* Antigüedad en el cargo:	* Tiempo de experiencia en agencia:

3. D./ Dña.	* Edad:
* E-mail:	* Cargo:
* Antigüedad en el cargo:	* Tiempo de experiencia en agencia:

(*) La información solicitada en estos campos es necesaria para la selección homogénea de participantes según el perfil requerido para cada curso.

DATOS PARA LA FACTURA:

Nombre Fiscal:
Dirección:
Ciudad, Provincia:

CIF:
C.P.:
Teléfono:

DETALLES PARA EL PAGO

	Precio	nº asistentes	Total
Inscripción Ordinaria			
Inscripción Anticipada			
Otros descuentos			
		TOTAL	
		+ 16% IVA	
		TOTAL +IVA	

OBSERVACIONES

La reserva de la plaza sólo puede realizarse a través del envío por fax de este formulario. La inscripción será válida en el momento en que se confirme el pago íntegro del total de la inscripción.

Forma de Pago: Transferencia Bancaria a nombre de C4E Consulting Services al Número de Cta: 2013 1109 80 0200168568

Cancelación: la cancelación por parte del participante deberá hacerse al menos 15 días hábiles antes del inicio del curso. En este caso se retendrá un 20% del importe pagado en concepto de gastos administrativos de cancelación. En caso de que la cancelación se produzca fuera de este plazo, no se realizará ninguna devolución.

En el caso poco probable de que el curso tuviera que ser cancelado, C4E devolverá el importe completo o bien otorgará un crédito por el mismo importe para asistir a otro curso o seminario. Sin embargo no se hará responsable del resto de gastos en los que haya podido incurrir el participante.