



## **Influencia y estrategia ganadora de negocio**

¿Tienes una enorme competencia que te complica tu supervivencia cada vez más?

¿Lo que te funcionaba antes ya no te funciona?

¿Cada vez te cuesta más vender y conseguir fidelizar a tus clientes?

¿Has perdido cuota de mercado y los números ya no te salen?

¿Necesitas financiación externa para equilibrar tus desajustes de tesorería?

**Si te encuentras en la típica situación donde vives en una constante incertidumbre por no saber que pasara con tu empresa dentro de un 1 año, tienes una gran oportunidad de darle la vuelta a la situación.**

Esta jornada es una oportunidad de sentar las bases para re-inventarse y prepararse para llevar tu empresa al siguiente nivel de evolución.

#### Duración:

Jornada práctica de 6 horas

#### Fechas y horario:

16 de mayo de 2019

9:00-15:00h

6 horas presenciales

Incluye café

#### Lugar de celebración:

Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Madrid

IFE

Sala INTERACT

C/ Pedro Salinas, 11, 28043- Madrid

### PARKING GRATUITO

#### Plazas:

25 asistentes

#### Matrícula de la jornada:

- No Socio: 100€
- Socio Club: Consúltenos su descuento

Para que su empresa pueda ser socia del Club Cámara Madrid y beneficiarse de ésta y muchas más ventajas, consúltenos el Tlf: 91 538 36 00 / 35 00, por correo [clubcamara@camaramadrid.es](mailto:clubcamara@camaramadrid.es) o en la web [www.camaramadrid.es](http://www.camaramadrid.es)

#### Más información:

Joaquín Verdasco

[joaquin.verdasco@camaramadrid.es](mailto:joaquin.verdasco@camaramadrid.es)

Tlf: 91 538 35 00/35 34



#### Objetivos de la Jornada:

Aprender cómo volver a influir sobre el mercado, diseñando una nueva estrategia eficaz y sostenible para volver a posicionarse como líderes de un mercado es el camino para aumentar las probabilidades de éxito, poniendo al cliente en el centro para que sea él quien marque el ritmo correcto en cada momento mejorando y optimizando los resultados de forma constante.

Al finalizar la jornada serás capaz de:

- ✓ Influir en un mercado y en los clientes para ser la mejor opción para ellos.
- ✓ Generar atracción para dejar de competir por precio y multiplicar los clientes interesados.
- ✓ Aumentar el valor de tu negocio en un 80%, aplicando la estrategia de producto en 5 niveles.
- ✓ Reducir el presupuesto de marketing y publicidad, incrementando las ventas de forma extraordinaria con la Regla 20/80.
- ✓ Conocer y aplicar los 8 Puntos críticos de la estrategia de negocio.
- ✓ Gestionar con determinación el medio plazo para cerrar la brecha entre la visión y las necesidades más inmediatas de tu empresa. Esto te dará evolución.

#### Dirigido a:

Pymes que quieren darle la vuelta a su situación, encontrando puntos de diferenciación y especialización, sin necesidad de invertir más dinero/recursos en marketing y ventas.

#### Programa:

##### Módulo 1 - La regla 20/80

- Analizando los activos reales de tu empresa.
- Descubriendo los pasivos reales de tu negocio.
- Descubrir los activos ocultos que impactarán positivamente en un nuevo nicho.
- Creando palancas y tracción con los Socios Estratégicos.
- Mentalidad colaborativa: el 100% de 0 es 0.

##### Módulo 2 - Los 5 Niveles de Producto

- ¿Qué necesita realmente tu cliente?.
- Definir a tus mejores clientes: Buyer Persona.
- Definir la conexión psicológica y beneficio emocional que tus clientes quieren.
- Las generaciones y segmentos de clientes.
- Diseño de la plantilla: 5 Niveles de Producto.
- El Círculo de Oro.
- Cómo conectar tus productos para incrementar el valor.

##### Módulo 3 - El nuevo Marketing de Influencia

- ¿Qué significa realmente Influir?
- Influir vs Manipular.
- ¿A quién tengo que influir? 5 tipos de compradores.
- Cómo funciona una estrategia de influencia en mínimo 5 pasos.
- Tu Storytelling.
- 15 canales de generación de clientes potenciales.
- La regla 95/5.
- Cómo crear comunidad de clientes en torno a tu producto principal.
- Generar un sistema de atracción y generación de negocio.
- La estrategia de negocio + Filosofía de Agenda única.

