



## Marca Personal para Equipos Comerciales

### Descripción del programa

*Las grandes empresas están constituidas por personas enfocadas, comprometidas y creativas. Son los embajadores apasionados de la marca. **David McNally***

La fortaleza de la marca de tu empresa puede implicar la diferencia entre tener una productiva reunión con un cliente potencial o la incapacidad de establecer y conseguir ese encuentro. Todavía hoy, las inversiones en la marca de las empresas a menudo acaban en el departamento de marketing y raramente se van más allá de esos profesionales y de sus principales interlocutores en la organización, normalmente los equipos comerciales y de ventas.

Dicho esto, ¿Qué implica lo anterior y porqué debería importarnos? Hazte las siguientes preguntas:

- ¿Está tu equipo comercial representando el auténtico valor de la marca de tu empresa o está debilitándola?
- Tus clientes ¿Pueden apreciar las características distintivas de la marca de tu organización a través de las interacciones con los representantes comerciales? ¿O esos contactos carecen de impacto y diferenciación?
- ¿Estás invirtiendo en redes de ventas que no son un buen ejemplo de tu marca y en consecuencia estás experimentando resultados mediocres y pérdida de oportunidades?
- Tus vendedores ¿Todavía tienen que ofrecer descuentos porque no son capaces de diferenciar de forma adecuada a tu empresa y sus productos?

A los ojos de tus clientes, tus vendedores son la cara de la empresa; ellos representan lo que es diferenciador en tu empresa y su marca. Imagina una fuerza de ventas que esté comprometida, enamorada de la marca, que sea capaz de crear relaciones excepcionales con los clientes que fomenten la lealtad y fidelidad.

Este programa ayuda a tus equipos comerciales a descubrir su propia Marca Personal y a vincularla a la marca corporativa. Inculca una disposición auténtica y un fuerte sentimiento a representar la marca corporativa y la suya propia por parte de los profesionales de ventas en las relaciones con los clientes. Aprenderán como profundizar en esas relaciones y a transmitir, de forma consistente los valores que diferencia a la empresa de la competencia.

Los responsables comerciales y equipos de ventas aprenderán a utilizar las estrategias y tácticas de marca y de marketing para aumentar las ventas. Entenderán como el proceso de descubrimiento de marca puede diferenciarles en un mercado complicado mediante el establecimiento de relaciones sólidas con sus clientes.

Al final de la sesión, cada vendedor o comercial tendrá una comprensión clara de la forma en la que su Marca Personal contribuye a su propio éxito, que a su vez es el de sus clientes y el de su empresa.

### Objetivos

- Entender todos los elementos que constituyen una marca fuerte y su papel fundamental en el mantenimiento de la confianza que esta proporciona a sus clientes
- Adquirir un nuevo punto de vista de las relaciones entre las Marcas Personales fuertes y la percepción de valor de los clientes.
- Mejorar las habilidades para diferenciarse como profesionales, maximizar el éxito en las ventas y crear fidelidad en los clientes.
- Crear un plan de acción para fortalecer la marca propia y proporcionar un valor mayor a sus clientes y a su empresa.



### Formato

- El programa puede ser impartido en un día, en dos sesiones de media jornada o en tres sesiones más cortas
- Para grupos mayores de 20-25 participantes puede ser necesario más de un formador.
- El contenido está diseñado para equipos comerciales de todos los niveles de experiencia.

### Para quién

- Empresas y organizaciones
- Departamentos Comerciales
- Profesionales Independientes
- Empresarios
- Consultores y asesores.



### Quién soy

Andrés Pérez Ortega

Asesor de Marca Personal y Posicionamiento Profesional, introductor del concepto de Personal Branding en España.

Desde mi experiencia profesional, donde he ocupado diferentes posiciones como director de negociación internacional (Repsol, Quaker Oats, Carrefour y Lucent Technologies, entre otros) y mis conocimientos en técnicas de gestión de personas y productos, he desarrollado un innovador modelo de Personal Branding, que proporciona herramientas para la construcción y el desarrollo de la marca personal: el modelo ADN de desarrollo de marca personal.

Soy impulsor y creador de la web de referencia del Personal Branding en España, [www.marcapropia.net](http://www.marcapropia.net) y otras posteriores

Licenciado en Ciencias Químicas por la Universidad Autónoma de Madrid y MBA por la Universidad Pontificia Comillas (ICAI-ICADE) de Madrid.

### Teléfono de contacto

**+ 34 678 544 817**

### Dirección de correo electrónico

**[servicios@marcapropia.net](mailto:servicios@marcapropia.net)**

### Otras páginas en las que puedes encontrar más información



[www.marcapropia.net](http://www.marcapropia.net)



[www.brandingpersonal.com](http://www.brandingpersonal.com)



[www.marcapersonal.es](http://www.marcapersonal.es)



[www.consultorpersonal.com](http://www.consultorpersonal.com)