

¡Última  
EDICIÓN  
2009!

2 Jornadas  
de Intensivas  
Prospección

Multiplicar su número de visitas en tiempos de crisis

**Madrid:** Lunes 30 de Noviembre y Martes 1 de Diciembre

**Barcelona:** Lunes 14 y Martes 15 de Diciembre

# 2 Jornadas intensivas de Prospección

Multiplicar el número de visitas en tiempos de crisis

El lunes 30 de Noviembre y martes 1 de Diciembre, **Madrid**  
El lunes 14 y el martes 15 de Diciembre, **Barcelona**



Obtenga visitas reales durante el seminario  
Adquiera el ritmo adecuado de llamadas de prospección en función de sus objetivos de ventas  
Utilice las mejores tácticas según el tipo de interlocutor

## Los puntos fuertes de este seminario



- Este seminario le da las claves para:
  - suscitar el interés de su interlocutor por teléfono para concertar una cita con usted
  - no utilizar técnicas que puedan degradar la imagen de marca de su empresa
  - Aumentar su capacidad para autoalimentar la cartera con nuevos clientes
- Más allá del método y de las mejores prácticas, estas jornadas tienen como objetivo implícito el transformar una actividad típicamente difícil y desmotivadora en una actividad organizada y eficaz
- Este seminario está pensado como un verdadero acelerador de su actividad comercial y de sus ventas
- Durante el seminario, los participantes ponen en práctica el método y obtienen visitas reales por teléfono



Este seminario es para usted si:

- ▶ Quiere aumentar su número de visitas de Prospección o las de su equipo de ventas
- ▶ Piensa que la prospección es una actividad desmotivadora y difícil



Este seminario está animado por:

**Francisco Romero Chantal**

Socio Director de Anderna Consulting, filial española de la consultora europea Halifax.

Formación en la escuela de dirección de empresas Grupo ESSEC, París – Master en Administración y Dirección de Empresas M.B.A.

Comienza su trayectoria como Responsable Comercial, Jefe de Producto, Director de Grandes Cuentas y jefe de Mercado en el sector del Facility Management.

Ha asumido funciones de Director de Grandes Cuentas Estratégicas en el grupo Adecco España en combinación con responsabilidades internacionales como Best Practice Manager. Ha sido Director para el Sur de Europa de Management Centre Europe (MCE es la filial europea de la American Management Association), multinacional americana líder europeo en alineamiento estratégico y de desarrollo de ejecutivos.

Hoy en día, es Director de Anderna Consulting, filial española de la firma de consultoría internacional Halifax. Interviene de manera directa en el entrenamiento de los equipos de dirección y equipos comerciales de empresas como Ubisoft, Deloitte, Oliver Wyman (Mercer), Orga, SFR (Vodafone), Energizer...

## OBJETIVOS

9 participantes  
máximo

### Definir sus prioridades

- Planificar el plan de prospección personal y el de su equipo: evitar la improvisación
- Preparar los indicadores para seguir y pilotar la actividad de prospección y sus resultados

### Preparar la prospección

- Controlar sus reacciones espontáneas
- Tratar las objeciones típicas
- Preparar los "pitch" para suscitar el interés

### Obtener citas de alto nivel

- Las mejores técnicas para sortear barreras
- Adoptar los métodos que más funcionan, sin ser agresivo

### La visita de prospección

- Evitar errores
- Adoptar sus técnicas de ventas cuando el cliente no nos ha solicitado

# Informaciones prácticas

■ ■ ■ Información adicional:  
Por teléfono: 91 789 34 72

■ ■ ■ Modalidades de inscripción

Para su inscripción, basta con enviarnos el formulario adjunto

Por fax: 91 570 71 99

O por correo: Anderna Consulting, Paseo de la Castellana, 141 –  
Planta 20, 28046 Madrid

O por email: [isabel.nieves@anderna.es](mailto:isabel.nieves@anderna.es)

## Condiciones de participación

### Condiciones de pago

-Inscripción:

Inversión para el seminario de dos días: 1490€ + 27€ por comida, sin IVA.

-A partir de la tercera persona inscrita en el mismo seminario para una misma empresa, se otorgará un descuento del 15%.

### Horarios

9h-18h

Las comidas están incluidas en la prestación para poder asegurar el timing riguroso de las jornadas.

### Lugar

Centro de Madrid y Barcelona (se comunicará la dirección por email)

### Condiciones generales de venta

-El pago se efectúa en su totalidad al realizar la inscripción.

-Todos los precios indicados son sin IVA

-Los precios no incluyen los gastos de comidas que son opcionales

### -Condiciones de anulación

-Entre 3 y 6 semanas antes del primer día de seminario, en caso de anulación de la inscripción o de las inscripciones, Anderna Consulting percibirá una indemnización de 25%.

-Menos de 3 semanas antes de la primera jornada del seminario, Anderna Consulting percibirá la totalidad de los gastos de inscripción en caso de anulación.

-Anderna Consulting se reserva el derecho de anular un seminario si el número de inscritos no permite un funcionamiento pedagógico adecuado suficiente para la satisfacción de los participantes.

-Anderna Consulting se reserva el derecho de modificar el lugar del seminario en Madrid Intra-muros para asegurar un nivel de confort óptimo al buen desarrollo de las sesiones.

# Formulario de inscripción

2 jornadas intensivas de prospección

Fechas: .....

## La empresa

Razón social : .....

Dirección: .....

CIF: .....

Razón social para factura (si diferente de la anterior. Adjuntar autorización):  
.....

CIF: .....

## Persona responsable de las inscripciones

Don, Doña : Nombre.....

Apellidos: .....

Puesto:.....

Email:.....

## Participantes

Nombre, apellidos, dirección de email

.....

.....

.....

.....

ANDERNA CONSULTING

Paseo de la Castellana, 141, planta 20, 28046 Madrid

91 789 34 72