



LEAD YOUR MARKET
THE EXPERT IN SALES MANAGEMENT EFFICIENCY

Tiene el gusto de invitarle a...



¡Todos Vendedores en su empresa!

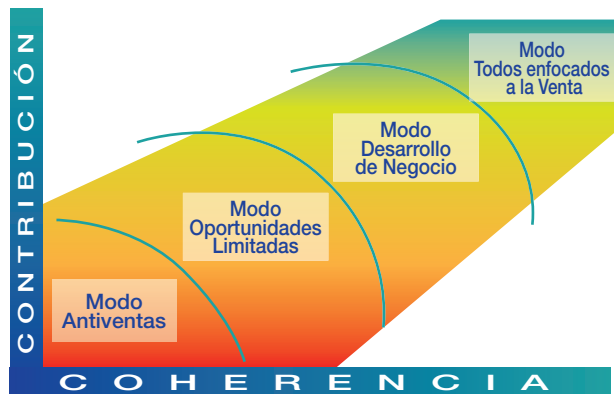
¿Mito
o Realidad?

“Cómo la involucración de todos los empleados en la Venta repercute en sus Resultados”

El 1 Contexto

Todos sabemos que si bien HOY hay muchas más oportunidades de negocio que hace dos años, **el entorno es mucho más competitivo, volátil e incierto**. Notamos que aquellas empresas completamente **orientadas a la Venta y al Cliente crecen más rápido que las otras**.

El **Índice de Madurez de la Cultura de Venta (IMCV)** permite clasificar las empresas en 4 tipos:



¿A qué tipo piensa Ud. que pertenece su empresa?

Sabemos que en todas las empresas existen empleados muy próximos al área **comercial de la empresa**, dispuestos a ejercer de embajadores de la misma, pero que no llegan a hacerlo, porque o no se lo creen, o no saben cómo hacerlo. En ocasiones **ni siquiera sus mandos son conscientes de este enorme capital**.

¿Qué porcentaje de sus empleados actúan como embajadores de su empresa, y contribuyen a mejorar sus Resultados? ¿Tiene claro cómo trabajar en ello?



Se habla de “**Todos vendedores**” pero en la práctica, se hace muy poco.

Como consecuencia, **las oportunidades se malogran**, los clientes se frustran y los empleados comprometidos con el negocio, terminan por desentenderse y centrarse en sus rutinas.

La Cultura 2 Comercial

UN VERDADERO TEMA QUE
GENERA DINERO

*Aprendemos más por el
Comportamiento que
observamos que por las
reglas promulgadas o lo que
se dice.*

En las prácticas diarias de las Organizaciones **a lo largo de la cadena de Valor, existen oportunidades de optimización del Servicio y del Producto**, no sólo con un enfoque de reducción de los costes (lo que se suele hacer), sino también de mejora de las Ventas, y de Fidelización de Clientes.

Cada empleado tiene ideas sobre **cómo mejorar algo** que satisficiera al cliente, pero **no lo dice** porque **nadie se le lo pregunta**. Y hay veces que ellos mismos comenten errores básicos porque **no son conscientes del impacto**.

Sin hablar de aquellos que están en contacto con el Cliente y que **no se atreven a tomar iniciativas porque la Cultura de la empresa no lo fomenta**, al tiempo que toleran las incoherencias y los fallos de los Procesos, Reglas, y Sistemas.



“Cultura es el conjunto de creencias, capacidades y hábitos socialmente adquiridos que permiten la vida del hombre en sociedad” (Marvin Harris).

La Alta 3 Dirección

SÍ ES CONSCIENTE PERO NO
SABE CÓMO MEDIR EL
IMPACTO DE LA CULTURA
DE VENTA

*¡Por fin existe una Herramienta
que permite medir el Impacto
de la Cultura de Venta sobre
los Resultados!*

Una empresa canadiense, cuyo nombre es *Talentuum**, ha sido capaz de identificar **52 variables** válidas sea cual sea el departamento (Atención al Cliente, Administración de las Ventas, Cobros y Reclamaciones, Finanzas, Logística, Recursos Humanos, y obviamente Marketing y Ventas...), **creando el Índice de Madurez de Cultura Comercial** (IMCV o Sales Maturity Culture Indicator en Inglés) y **demonstrando la relación Causa-Efecto** entre el valor de dicho Índice y la consecución de los Objetivos Comerciales de las empresas.

**Lead Your Market* firmó un acuerdo exclusivo con *Talentuum* en abril de 2015.



¡El IMCV es la única herramienta hoy en el mundo capaz de medir el nivel de Madurez de la Cultura Comercial de su Empresa!

¿Cómo 4 funciona?

¡ES JUSTAMENTE EL OBJETIVO DE ESTE EVENTO: EXPLICARLO CON TODA CLARIDAD!

Pero para los más curiosos e impacientes les podemos ya adelantar lo siguiente:

El **Índice IMCV** funciona a partir de 2 “pivotes” importantes:

- El **Nivel de Contribución** de su personal al Proceso de Desarrollo de su Negocio.
- El **Nivel de Coherencia** en la Experiencia de compra de los Clientes.

A partir de estos **2 ejes**, el **IMCV permite identificar el tipo de Cultura Comercial** que existe en el conjunto de su Organización, o en el área o departamento sobre la que Ud. quiere un diagnóstico más concreto.

Invita a su personal a pensar como los dueños de la empresa, para que basen sus decisiones futuras en una clara visión de negocio.



El Índice permite clasificar las empresas en 4 tipos:

1. El modo Boicot de las Ventas
2. El modo Oportunidades limitadas
3. El modo Desarrollo de Oportunidades de Negocio
4. El modo “Todos Vendedores”

¿A qué tipo piensa Ud. que pertenece su empresa?

Información 5 de interés

¿A quién va dirigido?

Este evento está dirigido a **Directores Generales, Directores Comerciales y Marketing, y Directores de Recursos Humanos**, preocupados por la posibilidad de mejorar sus Ventas mediante una mejor implicación de sus empleados.

Lugar y fecha

El evento se celebrará el 18 de noviembre en Madrid, Hotel PULLMAN Airport, Avda. de la Capital de España 10. Campo de las Naciones, 28042 Madrid.

Fecha límite de inscripción

Inscripciones hasta el 7 de noviembre.
PLAZAS LIMITADAS.

Información e inscripciones

Belén del Olmo.

Tel: 625.713.585

Email: belen.delolmo@leadyourmarket.es .

9:30 - 10:00 h

Café de acogida

10:00 - 12:00 h

1ª parte de la Conferencia

12:00 - 12:30 h

Coffe Break

12:30 - 14:00 h

2ª parte de la Conferencia

14:00 - 15:00 h

Almuerzo y Final de Jornada

A G E N D A

Los 6 Beneficios

¡BASADOS EN CASOS REALES!

En el marco de esta Conferencia se presentarán varios **casos reales** de empresas que, por ser clientes o muestras, aceptaron someter su propio caso para demostrar el interés de la aproximación.

Eso les permitirá entender tanto los Beneficios, como los límites del Modelo.

“Cualquier Modelo es un Límite” Eric Kircher).

Los participantes, se marcharán con una visión clara de la importancia del factor **“Cultura Comercial”** en el éxito de su propio Negocio.

Y sabrán cómo se puede trabajar a partir del conocimiento del **índice IMCV** para mejorar sus Resultados.

No se pretende ofrecer “milagros” sino verdaderas pistas de mejora que, con el compromiso de todos sus Directivos, **le puede permitir incrementar sus Resultados.**



“Una buena idea se tiene que tomar al nivel más bajo de la escalera y lo más cerca posible del lugar donde se tiene que ejecutar»

(Peter Drucker)

EL 7 Ponente

ERIC KIRCHER

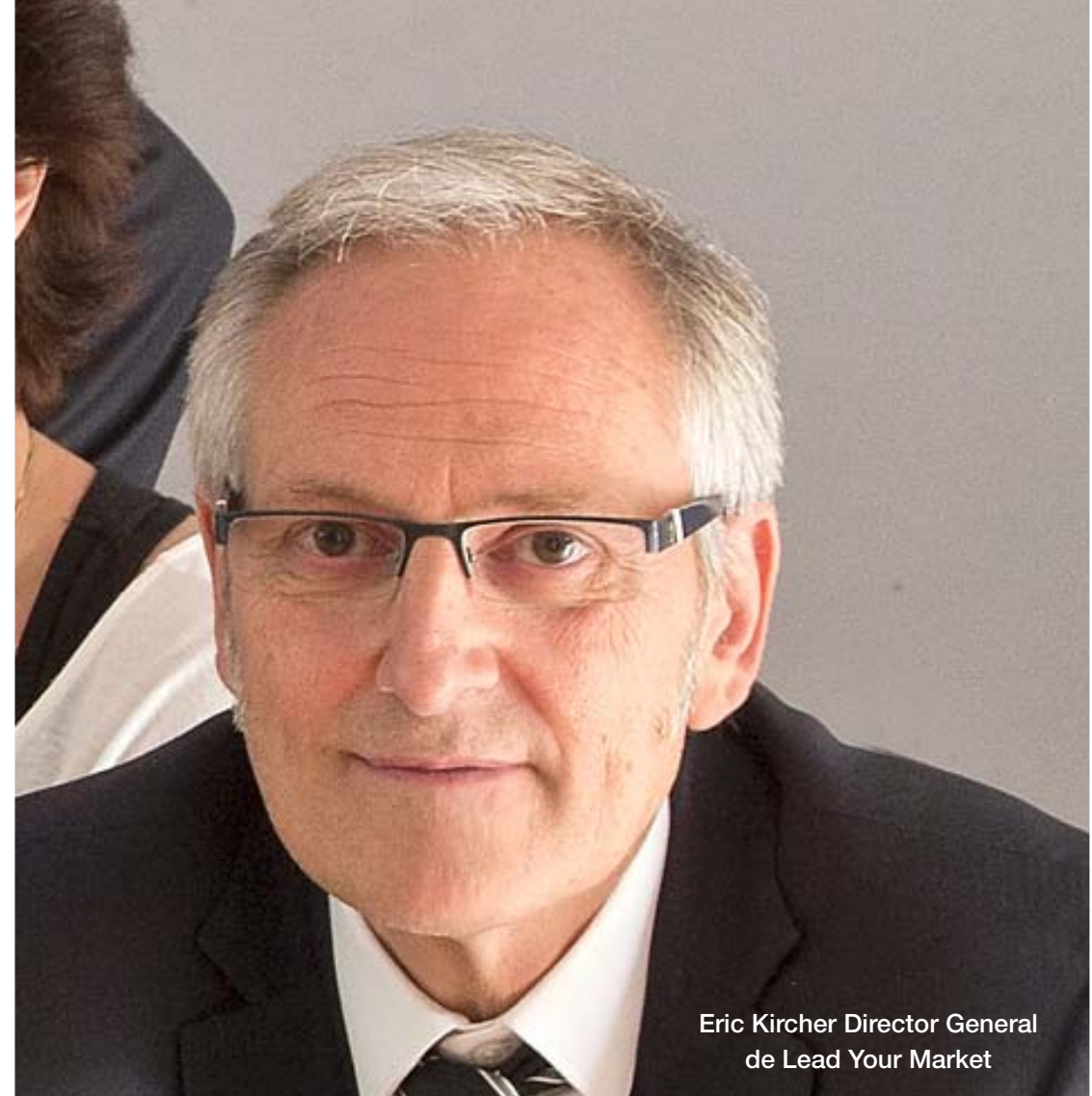
Director General

Miembro Fundador, y Consejero Delegado de Lead Your Market.

Lleva más de **20 años asesorando** a Directores Generales, y Directores Comerciales, tanto de Medianas empresas como de Multinationales Españolas y Extranjeras, a conseguir sus Objetivos Comerciales.

Ha viajado y trabajado con varias Culturas Europeas, asesorado a más de **200** Directores Generales o Presidentes, y entrenado a más **20.000** Mandos, Profesionales y empleados de grandes y medianas organizaciones entre Francia y España.

Apasionado por las Estadísticas, ha visto una gran oportunidad en la firma de un acuerdo exclusivo con **TALENTUUM** al entender los beneficios únicos del **IMCV** para demostrar la relación que existe entre la **Cultura Venta** y los Resultados de Venta en las empresas.



Eric Kircher Director General
de Lead Your Market

“ Si vender bien es un arte, cualquier arte tiene sus técnicas. Las técnicas de Venta no se resumen en preguntar y escuchar al Cliente como algunos predicán. Escuchar activamente es un medio, nunca un fin.

Vender es ante todo una postura que aporta mucho Valor a la empresa”.

(Eric Kircher)

Lead Your 8 Market

SE CONSTITUYÓ
A PRINCIPIOS DE 2009

Surgió de la iniciativa de un pool de Consultores buscando las vías más efectivas para mejorar los Resultados de sus Clientes y ofrecer algo diferente de las clásicas Consultoras.

Nos caracteriza nuestra preocupación por ayudar a nuestros Clientes a plantearse de manera más pertinente y coherente su Problemática.

Nuestra mayor preocupación es la **sostenibilidad de nuestras recomendaciones**, para lograr la Implementación de **Modelos de Éxito**.

Pragmatismo, Adaptación, Creatividad, Compromisos y Resultados, **son nuestros 5 Valores principales, reconocidos por nuestros Clientes.**



LEAD YOUR MARKET
THE EXPERT IN SALES MANAGEMENT EFFICIENCY



Para leer los últimos Testimonios de nuestros
clientes sobre nosotros:

www.leadyourmarket.es

*“Somos lo que hacemos repetidamente,
por eso la excelencia, no es un acto, es un hábito”*

Aristóteles



LEAD YOUR MARKET
THE EXPERT IN SALES MANAGEMENT EFFICIENCY

Making Strategies Happen!

