

SEMINARIOS ACIERTUM: Desarrollo de una Estrategia para la Captación de Asociados

¡NUEVA CONVOCATORIA!
28 de enero 2010
Plazas limitadas

- ¿Qué demandan los empresarios?
- ¿Cómo definir una oferta de servicios atractiva?
- ¿Cómo posicionar adecuadamente a la Asociación?
- ¿Cómo elaborar un Plan de captación?

ESPECIAL PARA ORGANIZACIONES EMPRESARIALES

- Sectoriales
- Territoriales
- Federaciones
- Confederaciones

Nuestra experiencia de años trabajando estrechamente con asociaciones, federaciones y organizaciones empresariales en general, nos ha permitido conocer de cerca la realidad de este sector, marcado en la actualidad por una situación de la demanda en crisis y por una oferta muy dispersa. El diseño y desarrollo de una "política comercial activa" por parte de las organizaciones empresariales se convierte en necesaria para asegurarse un puesto en este mercado.

Más que un seminario:

- Compartiremos toda nuestra experiencia en la implementación de planes de desarrollo e impulso comercial adaptándolo al entorno asociativo
- Combinaremos los conceptos teóricos con "recetas prácticas" de puesta en marcha inmediata, para que consigas resultados a corto plazo
- Realizaremos ejercicios basados en casos reales del día a día de las organizaciones empresariales

Objetivos:

Aprender las claves para desarrollar un Plan de captación de asociados que funcione y contribuya a impulsar a la Organización.

Al finalizar el curso, habrás aprendido a ...

- Detectar continuamente las demandas y necesidades de tus "potenciales asociados"
- Diseñar y actualizar una oferta de servicios atractiva y "que venda"
- Diseñar y desarrollar un Plan Eficaz de Posicionamiento Corporativo para tu Organización
- Presentar y ofrecer "con gancho" los servicios de tu Organización
- Definir un Plan Estratégico y operativo de captación de Asociados

Con el objetivo final de conseguir que el asistente sea capaz de gestionar la actividad de "desarrollo de negocio" en su organización, trabajaremos con casos prácticos adaptados a las especificidades del sector Asociativo.

Información e inscripciones: 91 743 40 81 – www.aciertum.com

C/López de Aranda, 35. 28027 – Madrid
Tel.: 91 743 40 81– Fax: 91 320 25 35

www.aciertum.com – formacion@aciertum.com

"Ayudando a crecer a las Organizaciones Empresariales"

ACIERTUM 

Dirigido a:

- Gerentes y Secretarios Generales
- Personas con funciones "comerciales" en las organizaciones



Formadores:



José Ramón Luna
Coach y Formador
Desarrollo de Negocio



Miguel Ángel Bermejo
Socio Director
Aciertum

Metodología:

Aprendizaje y entrenamiento de habilidades en aula

- Formación vivencial basada en una exposición participativa de los elementos teóricos.
- Casos prácticos.
- Herramientas de Autoevaluación
- Técnicas de generación de ideas (TGN, Brainstorming, etc.)
- Debates participativos e intercambio de experiencias

Prácticas de diseño de un Plan de captación de Asociados

Programa:

○ LOS EMPRESARIOS ANTE LAS ORGANIZACIONES EMPRESARIALES. Debate y reflexión

- Situación actual y tendencias en el entorno asociativo
- Intereses empresariales y organizaciones empresariales
- ¿Qué demanda el empresario actualmente?. ¿Cuáles son sus expectativas?
- Poniéndonos la gorra de empresario: ¿Qué podría hacer una organización empresarial para que me asociara?

○ DISEÑANDO UNA OFERTA DE SERVICIOS ATRACTIVA

- El cuadro de indicadores de control de la eficacia de la oferta.
- Consultando a asociados y no asociados
- ¿Tiene mi organización una oferta atractiva?. ¿Qué le falta, qué le sobra?
- Generando mensajes atrayentes

○ POSICIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN: DOS EJES DEL PLAN DE CAPTACIÓN

- ¿Quién conoce a mi organización?
- ¿Con qué se asocia a la organización?
- ¿Cuál queremos que sea nuestro posicionamiento?
- Definición de estrategias de posicionamiento
- Repaso a los elementos de comunicación corporativa
- Además de prestar buenos servicios, tienen que parecerlo. ¿Cómo es nuestra comunicación?
- Recetas prácticas para una comunicación eficaz

○ EL PLAN DE CAPTACIÓN DE ASOCIADOS EN LA PRÁCTICA. Etapas y herramientas

- ¿Dónde estamos?. Mirando hacia dentro
- ¿Dónde queremos estar?. Objetivos motivadores
- Planteando las grandes líneas
- Lo importante, actuar ya. Plan de actuaciones. Aplicando fórmulas creativas
- ¿Cuánto cuesta?. ¿Quién paga todo esto?

Información e inscripciones:

91 743 40 81 – www.aciertum.com – formacion@aciertum.com

Fechas y horario:

Día 28 de enero de 2010
De 10:00 a 14:00

Lugar de realización:

C/ López de Aranda, 35. 28027 - Madrid

Condiciones económicas, descuentos y formas de pago:

La inversión en el curso es de **99 euros**

Incluye:

- La asistencia al curso en aula
- Las herramientas utilizadas durante el curso
- Coffee Break

Formas de pago:

- Pago en metálico, por cheque y por transferencia bancaria al realizar la inscripción
- Nº cuenta: **0182 6058 23 0201515498**
- **Pago ON LINE con tarjeta de crédito por PAY PAL en www.aciertum.com**