



CITEALIMENTA Y CITEMARKETING

Le invitan a participar del taller

ALINEAMIENTO ESTRATÉGICO DE PRODUCTOS Y SISTEMATIZACIÓN DEL ARGUMENTO DE VENTAS A TRAVÉS DE UN PROGRAMA DEMOSTRATIVO APLICATIVO PARA EMPRESAS DE LA INDUSTRIA ALIMENTARIA

a realizarse el jueves 6 de abril de 5:00 pm a 9:30 pm

en la Cámara de Comercio de Lima

Av. Giuseppe Garibaldi 396, Jesús María

Sala Rómulo Ferrero «A»

Los primeros 50 inscritos no tendrán costo alguno

BENEFICIOS ADICIONALES:

- Se entregaran CERTIFICADOS DE ASISTENCIA.
- La posibilidad de servicios/proyectos tecnológicos de las empresas participantes articulándose con CITEmarketing ó CITEalimenta.

DIRIGIDO A: Profesionales, técnicos, emprendedores de empresas del sector de la industria alimentaria.

SESIÓN 1: ALINEAMIENTO ESTRATÉGICO	
OBJETIVO	Que los participantes analicen sus productos desde el punto de vista de sus características, atributos y beneficios, de tal manera de evaluar en qué situación se encuentran en la actualidad, contrarrestar esto con el porqué comprarían o no su producto el consumidor. Pudiendo de esta manera alinearse estratégicamente.
EN QUE CONSISTE	El expositor durante 1 hora explica conceptos y da ejemplos que serán usados para el desarrollo del Taller. Luego los grupos escriben en 9 cartulinas 9 razones por las cuales consideran que sus productos deban venderse. Estas cartulinas son pegadas en la pizarra y analizadas si son características, atributos o beneficios. Pasando por otros filtros y cruzando la información con el motivo del porqué tendrían que comprarnos el cliente se analizan los resultados. (Tiempo aprox. 2.5 horas)
AL FINAL DEL TALLER QUE SE LLEVAN	Una herramienta llamada. Matriz de Alineamiento, con la cual podrán analizar cualquier producto y alinearlo para una mejor comercialización.

SESIÓN 2: ARGUMENTACIÓN DE VENTAS

OBJETIVO	Los participantes, mediante un análisis del producto y añadiendo la variable motivación ya sea emocional o racional elaboran una matriz de argumentación de ventas.
EN QUE CONSISTE	En la primera hora el expositor explica conceptos y da ejemplos para que sean utilizadas como herramientas por los participantes. Luego Utilizando el Formato de sistematización del Argumento de Ventas y en base a las características, atributos y beneficios del producto y analizando si son atributos de motivacional de compras emocionales o racionales logran armar su matriz de argumentación de ventas.
AL FINAL DEL TALLER QUE SE LLEVAN	Una herramienta llamada. Matriz de Sistematización del Argumento de Ventas y el conocimiento de cómo usarla.

EXPOSITORES

LUIS FERNANDO, ZELADA BRICEÑO

- Centro de Innovación Tecnológica en Marketing - CITEMarketing.
- Director Técnico - Mercadeando S.A.
- Consultor del Proyecto Asesoría a la Industria Peruana - CONFIEP/GTZ.
- Profesor del Instituto Peruano de Marketing (IPM), del Instituto de Marketing & Administración – IMA.
- Expositor del Módulo de Marketing en el Programa: Plan de Negocios para Pequeñas Empresas del Centro de Innovación y Desarrollo de la Pontificia Universidad Católica del Perú – CIDE PUCP y del Centro Cultural de la PUCP.
- Consultor de Organismos de Cooperación Técnica Internacional en Mercadeo & Comercialización para PYMEs en Perú, Bolivia, Ecuador, Cuba, Nicaragua, El Salvador, Guatemala, Chile, Colombia, Uruguay, España & Filipinas (GTZ, BID, Swisscontact, SNV, Embajada de Holanda, CDG, CORDAID, ICCO, etc.).

RAUL, MICHAUD HARO

- Director Ejecutivo CITEMarketing
- Centro de Innovación Tecnológica en Marketing – CITEMarketing
- Director Técnico - Mercadeando S.A.
- Asesor Legal en Contraloría General de la República.
- Director de Recursos Humanos en la Municipalidad de San Isidro – Lima.
- Gerente de Marca Seagram para Centro América (Actualmente Pernod Ricard)
- Gerente de Marketing, Ventas y Negocios Internacionales de Laboratorios Laines y Lab López. Empresa Líder a nivel Regional en Centro América y el Caribe.
- Gerente Comercial – «La Salud» Empresa Láctea Nivel Regional Centro América, Refresco, Jugos y Agua.
- Gerente de Ventas Kraft Foods Centro América y el Caribe, Mayoristas y Tiendas minoristas.
- Gerente de País – Perú Ron Bacardi International.
- Consultor MYPES, PYMES y empresas en general en múltiples áreas e industrias por más de 15 años.
- Capacitador en Ventas, Marketing, Comercialización.

CONTACTO:

Ing MBA. Luis Alberto Olivera Montenegro (Coordinador)

luis.olivera@citealimenta.com

Celular: 956366380 / Teléfono: 4480200 anexo 158

