



sanar su
empresa



carlos@sanarsuempresa.com



+54 9 11 4140 7026



www.sanarsuempresa.com

CONSULTORÍA

Organización
Operación y gestión
Negocio
Transformación
Posicionamiento
RRHH

COACHING

Acompañamiento a los
líderes en procesos de
cambio
Soporte para la toma de
decisiones
Desarrollo de competencias

TALLERES

Gestión y finanzas
Desarrollo de habilidades de
cuentas
Design Thinking

ESTUDIOS

Ad Market & Agency Profile
(AdMAP)
Estado de madurez digital

PARTNERSHIP

Sociedades estratégicas
para el desarrollo de
negocios

TALLER

DESARROLLO DE COMPETENCIAS DE CUENTAS

SINOPSIS

Por diferentes motivos, la función de Cuentas en las agencias de publicidad es la que más se ha pauperizado en los últimos años. Esto ha ocasionado que los equipos de atención al cliente tengan como principal foco la gestión del delivery, el mantenimiento de la relación con los clientes y no mucho más.

El taller propone una actividad teórico-práctica en la que se desarrollarán distintas habilidades que hoy resultan esenciales para revalorizar el rol de atención al cliente, pero también para generar mayor negocio, gestionar mejor y generar valor desde el rol de Cuentas.

Se presenta dentro del marco teórico de los conceptos del libro "[Usted puede sanar su agencia](#)".

Es un taller para equipos de cuentas, en todos los niveles, ya que incorpora conceptos y habilidades imprescindibles para la función en el contexto actual del negocio publicitario mediante teoría y aplicación de herramientas.

Los participantes van a desarrollar habilidades estratégicas, mejorar la gestión de las relaciones ganando en confianza, comprender las necesidades de los clientes para transformarlas en oportunidades, gestionar los recursos de la agencia de manera más eficiente e incrementar rentabilidad y facturación.

Al final del taller, van a estar listos para aplicar estas competencias en su día a día, incrementando el valor del rol para el negocio.

TEMARIO

- Actividad para romper el hielo y crear un seteo inicial
- 0. Introducción a la innovación
- 1. Visión estratégica
 - De la visión a la estrategia/Herramientas
- 2. Desarrollo comercial
 - Propuesta comercial/Clínica de ventas
- 3. Gestión del delivery
 - Project management para dummies/Trabajo colaborativo
- 4. Gestión de la rentabilidad
 - Valor y precio/Construir precio/Rentabilidad
- 5. Relación con el cliente
 - Gestión de conflictos/Comunicación/Negociación

Cada módulo cuenta con un desarrollo teórico, herramientas y ejercicios prácticos.

GENERALIDADES

Modalidad: presencial, mesas de trabajo grupales o virtual. Idealmente, hasta 8 asistentes en cualquier modalidad.

Orientada a: equipos directivos de agencias, equipos de Cuentas, niveles superiores, líderes de unidades de negocios.

Dedicación: dos jornadas completas u 8 sesiones *online* de 2hs.

Precio: u\$d 3.600.-

Se emite factura desde EEUU y los pagos se realizan mediante giro a una cuenta en ese país. El valor presupuestado es neto, no incluye impuestos, retenciones ni tasas de transferencia las que estarán a cargo del cliente.