



sanar su  
empresa



[carlos@sanarsuempresa.com](mailto:carlos@sanarsuempresa.com)



+54 9 11 4140 7026



[www.sanarsuempresa.com](http://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 una charla 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.

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
- 2. Desarrollo comercial
- 3. Gestión del delivery
- 4. Gestión de la rentabilidad
- 5. Relación con el cliente

Cada módulo cuenta con un desarrollo teórico y ejercicios prácticos.

### GENERALIDADES

**Modalidad:** presencial, mesas de trabajo individuales, sin tope de asistentes.

**Orientada a:** equipos directivos de agencias, equipos de Cuentas, niveles superiores. Asistencia con computadora, con Excel.

**Dedicación:** dos días full.

**Costo:** u\$d 3.100.-

Ofrecemos alternativa de pago en 3 cuotas de u\$d 1.050.- c/u.

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.