PROGRAMA

Networking + Rueda de Negocios

Para gremios, asociaciones, cooperativas, municipios, comunidades

con-tigo
consulting & partnership

CRISTIAN HORMAZÁBAL
servicios@con-tigo.com

Contigo Consulting
@servicioscontigo
www.con-tigo.com
+56 9 642 51 371

OBJETIVOS Y RESULTADOS

Objetivo General

- Generar nuevas redes de apoyo, interacción e intercambio comercial entre los beneficiarios de la organización.

Objetivos específicos:

- Facilitar la interacción entre los participantes del programa.
- Proveer herramientas para la estructuración del discurso de ventas y oferta de valor.
- Identificar potenciales áreas de negociación exitosa entre los participantes.
- Obtener preacuerdos contractuales entre los participantes del programa.
- Entregar herramientas prácticas y efectivas para concretar operaciones de VENTA entre los participantes del programa

PARTICIPANTES

70

Por la naturaleza práctica del programa, la pre-organización de las actividades grupales y la generación emparejamientos entre ofertantes y demandantes.

RESULTADOS

50 %

De los participantes del programa generan operaciones de negocio: cotizaciones y/o ventas efectivas.

con-tigo
consulting & partnership

CRISTIAN HORMAZÁBAL
servicios@con-tigo.com

Contigo Consulting
@servicioscontigo
www.con-tigo.com
+56 9 642 51 371

PROPUESTA METODOLÓGICA

Es una concatenación de acciones para guiar a los participantes hacia el conocimiento mutuo, la concreción de acuerdos de negocio y la exploración de oportunidades de "encadenamiento comercial", "encadenamiento productivo" y ventas.

El Formulario ONLINE se utilizará para (1) interacciones PREVIAS al evento, (2) coordinación durante las actividades y (3) con capacidad para SUGERIR generar encuentros directos entre Ofertantes y Demandantes.

Sesión 1:

Trabajo de Networking dentro de un entorno lúdico y participativo que conduce a :
(1) la disposición personal para generar redes basándonos en la construcción de la CONFIANZA,
(2) la incorporación PRÁCTICA de herramientas útiles para presentar una "oferta de valor", desarrollar un "pitch de venta" efectivo y generar "acuerdos de negocio" con elementos formales y
(3) la PUESTA EN PRÁCTICA de un discurso efectivo de ventas, incorporando los materiales entregados. Todas las relatorías se desarrollan con estrategias de COACHING grupal.

RESULTADOS (sesión 1):

- Listado de Clientes Potenciales
- Evaluación de la actividad
- Entrega de sugerencias: ¿cómo prepararse para lograr VENTAS en la rueda de negocios (sesión 2)?

Recibe ASESORÍAS

Durante una semana los participantes preparan sus ofertas para aprovechar la Rueda de Negocios según las sugerencias, lo aprendido y con el apoyo de sus asesores.

La sesión 2:

Rueda de Negocios: un espacio preparado para el encuentro de PAREJAS de ofertantes y demandantes.

Las mesas pueden ser asistidas o apoyadas, según la necesidad de los participantes, por los asesores de CONTIGO Consultores.

RESULTADOS (Sesión 2)

- Registro de operaciones prospectadas (cotizaciones)
- Registro de operaciones CONTRATADAS
- Volumen estimado de negocios alcanzados a raíz de la actividad y de la plataforma online.
- Evaluación de la experiencia

con-tigo
consulting & partnership

CRISTIAN HORMAZÁBAL
servicios@con-tigo.com

Contigo Consulting
@servicioscontigo
www.con-tigo.com
+56 9 642 51 371

REQUERIMIENTOS ESPECÍFICOS DEL PROGRAMA:

1, PRE-CONSULTA ONLINE previa verificando INTERÉS por la actividad, capacidad y voluntad de participar.

2, Selección según características de quienes manifiestan Interés (punto 1): Giro comercial, tamaño, etc., productos, servicios, etc. . . .para establecer RUBROS de ofertantes-demandantes. El análisis de datos obtenidos en punto 1 y la toma de decisión estarán a cargo de la entidad contratante.

3, Comunicación de CONFIRMACIÒN con los participantes preseleccionados según puntos 1 y 2. a cargo de la entidad contratante.

4, Apoyo de nuestros consultores a los grupos de trabajo durante sesión 1 y sesión 2

5, Apoyo de los asesores para preparación de ofertas personalizadas según prospectos de sesión 1:

1. Apoyar a los participantes en el desarrollo del pitch de ventas telefónico y presencial.
2. Apoyar a los participantes a identificar, mejorar y comunicar su propuesta de valor.
3. Identificar y promover oportunidades de encadenamientos comerciales o productivos entre sus clientes.

SESIÓN 1: EL ESPACIO

- 120-150 metros cuadrados
- 70 sillas
- Espacio PLANO
- Espacio DIÁFANO (movilidad)
- Proyector y pantalla
- Sonido
- 7 mesas largas (expo SOMBREROS)
- Las sillas deben ser movibles
- Mesa o espacio para "barra de Coffee"

SESIÓN 2: RUEDA DE NEGOCIOS

- 120-150 metros cuadrados
- Se necesitará entre 4 y 10 mesas para 2-3 personas (se define y según sesión 1)
- Las sillas deben ser movibles
- Debe haber un espacio para una barra permanente de Coffee

con-tigo
consulting & partnership
CRISTIAN HORMAZÁBAL
cristian@con-tigo.com
Contigo Consulting
@servicioscontigo
www.con-tigo.com
+56 9 642 51 371

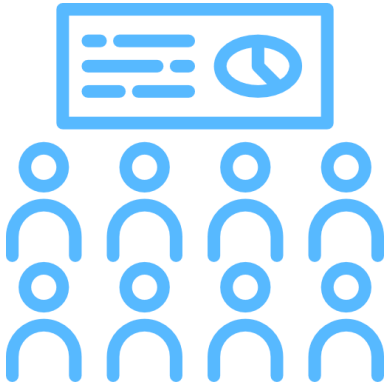
RESULTADOS ESPERADOS DEL PROGRAMA (indicadores)

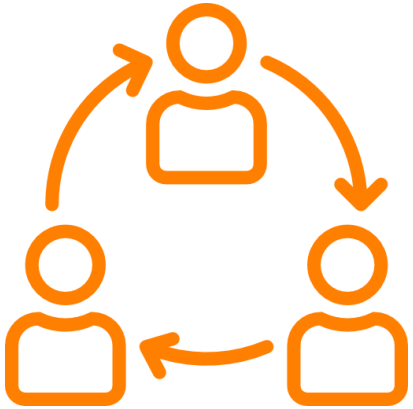
- N° de asistentes que participan — Meta: 70 empresas.
- N° de nuevos Clientes/Usuarios para la organización — Meta: 50%. 35 empresas.
- N° de nuevas cotizaciones y oportunidades entre clientes — Meta: 50%. 35 empresas.
- N° de contratos o ventas cerrados entre participantes — Meta: 40% 28 empresas.

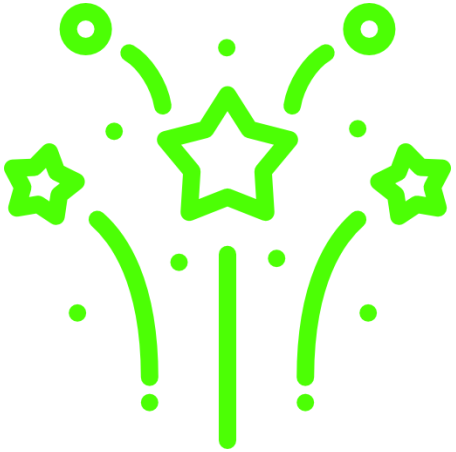
Informe de resultados:

Operaciones // Cotizaciones // Volumen de negocio alcanzado (individual y global)

Evaluación de la experiencia.







con-tigo
consulting & partnership

CRISTIAN HORMAZÁBAL
servicios@con-tigo.com

Contigo Consulting
@servicioscontigo
www.con-tigo.com
+56 9 642 51 371

SESIÓN 1

1
2
3
4
5
6

CHARLA

10:00 – 10:30

- Motivacional

- Confianza y Asociatividad

- Presentación Directorio de asistentes. Actividades, ofertas y contactos.

Centro de Desarrollo de Negocios Santiago, 17 y 30 de Julio

con-tigo
consulting & partnership

CRISTIAN HORMAZÁBAL
servicios@con-tigo.com

Contigo Consulting
@servicioscontigo
www.con-tigo.com
+56 9 642 51 371

SESIÓN 1

1
2
3
4
5
6

EJERCICIO

10:30 – 11:45

"La Feria de los Sombreros"

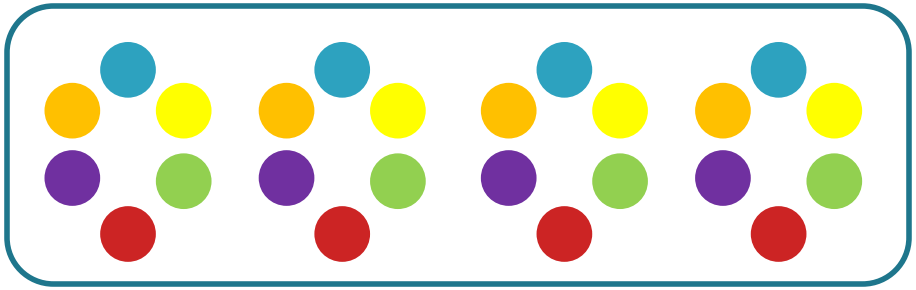
- Trabajo en grupos
- Actividad participativa

- Temas a trabajar:
  - ✓ Colaboración
  - ✓ Estrategia
  - ✓ Competencia
  - ✓ Cooperación
  - ✓ Confianza
  - ✓ Redes

Sesión 1. Dinámica – “FERIA DE LOS SOMBREROS”

La dinámica “La Feria de los Sombreros” es un trabajo con grupos lo más mixtos posibles (competidores potenciales, clientes potenciales y otros participantes) y busca generar primeros vínculos, interacciones y observación entre los asistentes.

LOS GRUPOS PARA LA “FERIA DE LOS SOMBREROS” se definen por combinaciones de COLORES en los identificadores de los asistentes (Diversas actividades económicas)



Mat. Prima Gastronomía

Insumos

Comercios gastronomía Alimentos

Serv. Empresas

Serv. Personales

CRISTIAN HORMAZÁBAL
cservicios@con-tigo.com
Con-tigo consulting
@servicioscontigo
www.con-tigo.com
+56 9 642 51 371

SESIÓN 1

1
2
3
4
5
6

COFFEE – RECESO

11:45 – 12:00

Tiempo para descansar, conversar, interactuar con otros participantes,
Disfrutar de una excelente comida y prepararse para las actividades siguientes.

con-tigo
consulting & partnership

CRISTIAN HORMAZÁBAL
servicios@con-tigo.com

Contigo Consulting
@servicioscontigo
www.con-tigo.com
+56 9 642 51 371

SESIÓN 1

CLÍNICAS: Preparar tus ventas

12:00 – 13:00

Explicamos detalladamente el uso de los materiales entregables a desarrollar con potenciales clientes para la sesión 2 (rueda de negocios)

- Embudo de ventas.
- Prospección de clientes
- Acercamiento a clientes
- Prepara tu Pitch de Ventas

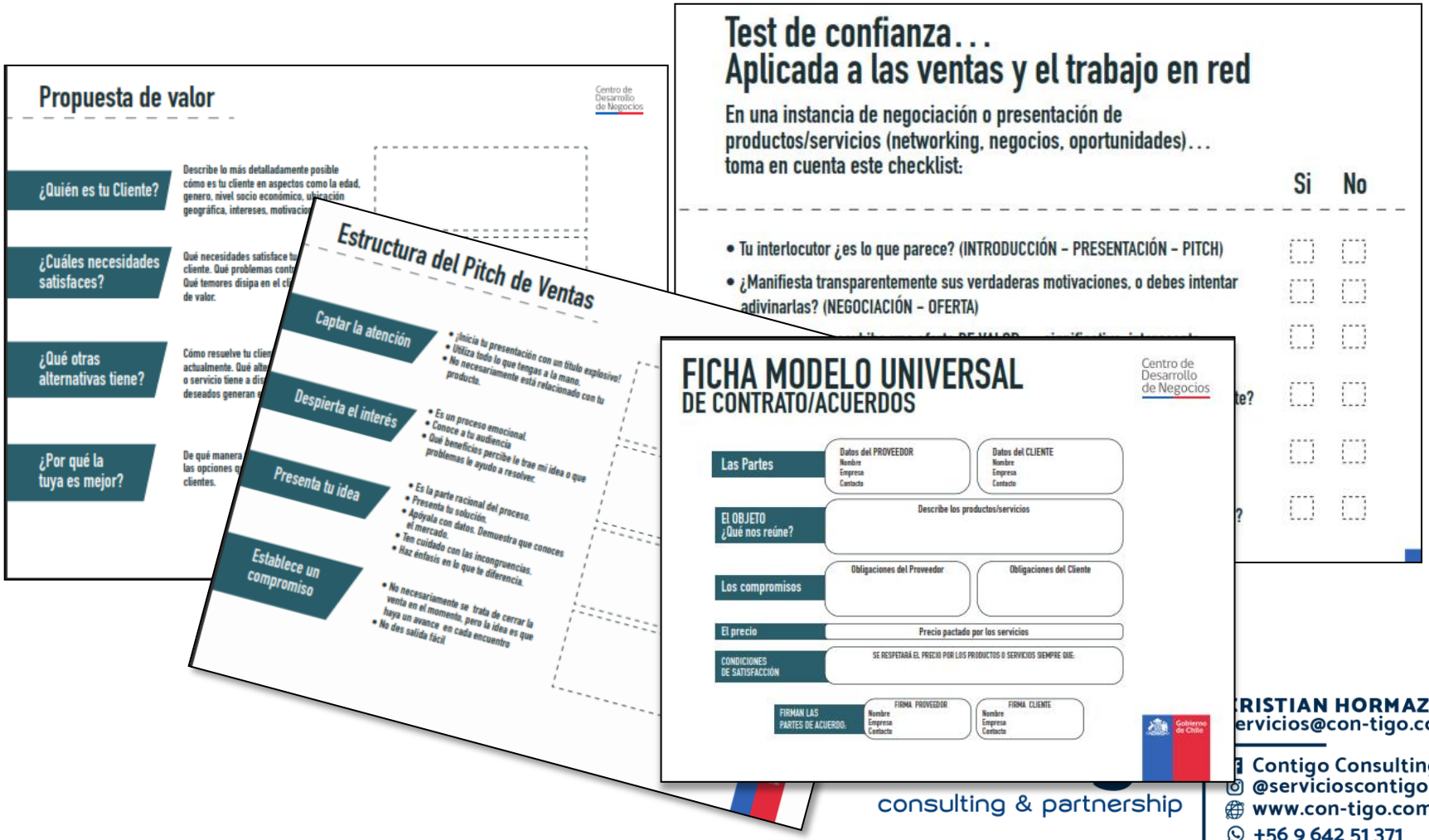
con-tigo
consulting & partnership

CRISTIAN HORMAZÁBAL
servicios@con-tigo.com

Contigo Consulting
@servicioscontigo
www.con-tigo.com
+56 9 642 51 371

Materiales prácticos con orientación a resultados

Práctica asistida sobre temas CLAVE: "Tu propuesta de valor" - "Pitch de ventas" - "Cierre de acuerdos" con una orientación teórica y reflexiva y gran apoyo sobre material de uso práctico durante y después de la experiencia.



RISTIAN HORMAZÁBAL
ervicios@con-tigo.com
Contigo Consulting
@servicioscontigo
www.con-tigo.com
+56 9 642 51 371

consulting & partnership

SESIÓN 1

1
2
3
4
5
6

NETWORKING #1

13:00 – 13:45

Primeras interacciones con pitch de ventas para comenzar a poner en práctica lo aprendido en las clínicas.

Actividad: "Vacas y establos"

- Trabajo en tríos: ofertante-demandante-observador.
- Evaluación – feedback.
- Captura de prospectos.

Centro de Desarrollo
de Negocios Santiago,
17 y 30 de Julio.

SESIÓN 1

1
2
3
4
5
6

CIERRE

13:45 – 14:00

- Cierre:
- Evaluación (resultados – contactos)
- Prepara tus CITAS para la rueda de negocios (entrega de material)

Centro de Desarrollo de Negocios Santiago, 17 y 30 de Julio.

TAREAS INTER-SEMANALES:

1

2

3

PREPÁRATE CON TU ASESOR!!

PREPARA Y MEJORA TUS OFERTA, CONFIRMA TUS CITAS PARA LA RUEDA DE NEGOCIOS. Sigue nuestro instructivo de TAREAS y apóyate en tu consultor especializado.

con-tigo
consulting & partnership

CRISTIAN HORMAZÁBAL
servicios@con-tigo.com

Contigo Consulting
@servicioscontigo
www.con-tigo.com
+56 9 642 51 371

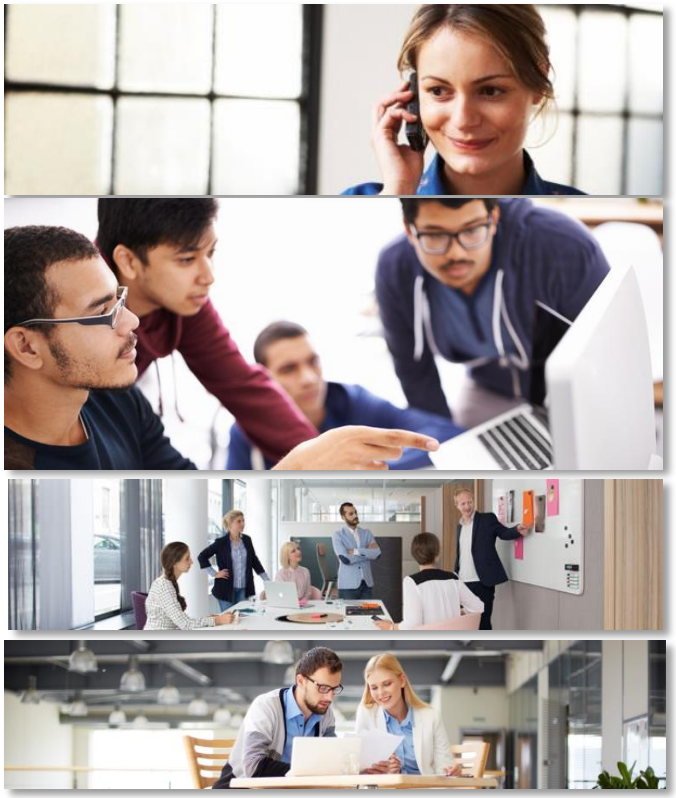
Tareas. Prepara tus ventas

Con una lista de contactos obtenida durante la sesión 1, los participantes recibirán un material práctico de apoyo para avanzar en el proceso de venta.

El apoyo de nuestros consultores ayudará a mantener la motivación y la exigencia de lograr ofertas ganadoras.

TAREAS (Material de apoyo)

- Llama y contacta a tus clientes potenciales
- Solicita información clave para personalizar
- Verifica precios y condiciones
- Clarifica tu plan de trabajo
- Diseña una propuesta: personaliza.
- Prepara una muestra: convence.
- Concreta un encuentro y verifica.



con-tigo
consulting & partnership

CRISTIAN HORMAZÁBAL
servicios@con-tigo.com

Contigo Consulting
@servicioscontigo
www.con-tigo.com
+56 9 642 51 371

SESIÓN 2: RUEDA DE NEGOCIOS

1

2

3

EXPOSICIÓN PERMANENTE EMPRESAS ASISTENTES

- Trae un pendón y material publicitario para exponer ante todos los asistentes.
- Presentaciones entre pares-competencia.
- Encadenamientos comerciales según actividades económicas

SESIÓN 2: PREVIO A LA RUEDA DE NEGOCIOS

1

2

3

10:00 – 10:30: Charla motivacional e instrucciones

- ✓ Confianza
- ✓ Gestión de acuerdos. Contratos.

10:30 – 11:15: Encadenamientos

- ✓ Presentación Pitch de Venta (x5) pares (encadenamientos comerciales)

11:15 – 11:30: Receso - Coffee

11:30 – 12:30: Speed Matching (parejas)

Acercamiento a clientes por reiteración.

Sesión 2: Rueda de Negocios

División de la sala por "Rubros" o "Actividades Económicas".
Por ejemplo: Publicidad, Servicios para empresas, Servicios personales, Construcción.
En las mesas se programan las citas entre PARES de ofertantes y demandantes.

Centro de Desarrollo de Negocios Estación Central, 22 y 28 de Agosto.

Mesa 1: Gastronomia

Mesa 2: Tecnología

Mesa 3: Ind. Creativa

Mesa 5: Turismo

Mesa 4: Servicios

Mesa 6: Comercios

con-tigo
consulting & partnership

CRISTIAN HORMAZÁBAL
servicios@con-tigo.com

Contigo Consulting
@servicioscontigo
www.con-tigo.com
+56 9 642 51 371

Propuesta económica

- PROGRAMA: "Mejora tus ventas: NETWORKING Y RUEDA DE NEGOCIOS"

Principales actividades:

- Charlas motivacionales
- Relatoría y coaching: 2 Dinámicas grupales con enfoque "desarrollo de economía local"
- Relatoría y coaching: 3 Clínicas prácticas: Propuesta de valor, Pitch de Venta, Cierre de Negociaciones
- Diseño de materiales personalizados por asistente
- Coordinación exhibición interna entre asistentes
- Coordinación general Rueda de Negocios

- **PRECIO: $ 1.500.000 ***

Forma de pago: 50% por adelantado + 50% al finalizar la actividad.

INCLUIDOS en el precio:*

- **CONVOCATORIA: Apoyo en comunicación del evento: Diseño y contenidos para redes sociales. Creación de formulario de inscripción online y categorización de asistentes según oferta y demanda.**
- **SELECCIÓN: Apoyo en selección de asistentes. Creación de directorio**
- **RELATORÍAS, COACHING. 2 relatores, 3 personal de apoyo. Asistencia permanente.**
- **INFORMES. Entrega de informe de resultados.**

NO INCLUIDOS en el precio:*

- ARRIENDO DE SALA
- ARRIENDO DE MOBILIARIO
- Imprenta de materiales de apoyo.
- Coffee y alimentación en general durante el evento
- Arriendo de Proyector, pantalla, sonido en general.
- Gastos de transporte, viáticos y alojamientos (fuera de RM)

con-tigo
consulting & partnership

CRISTIAN HORMAZÁBAL
servicios@con-tigo.com
Contigo Consulting
@servicioscontigo
www.con-tigo.com
+56 9 642 51 371