

Sumario

HP Advantage

Programa de desarrollo de ventas y mercado para clientes GSB



Esquema del curso



HP Advantage Creación de su negocio digital – Curso de HP Indigo etiquetas & empaquetado

Ventajas para su negocio

Una de las inversiones más útiles que puede hacer para su empresa es formar a su personal de marketing y de ventas de forma que comprenda y aproveche por completo las oportunidades empresariales exclusivas de una impresora digital HP Indigo. Este taller le enseña a reemplazar un debate con el cliente basado en los precios por un debate basado en el valor y le muestra cómo dirigirse a las personas adecuadas en el momento adecuado para iniciar una conversación digital fructífera. Este taller interactivo y práctico aumentará sus habilidades de venta.

Objetivos del curso

Proporcionar una metodología de ventas y de marketing para optimizar su negocio de impresión digital

- Comprender las diferentes etapas del ciclo de compra
- Comprender cómo beneficiarse de las tendencias actuales del mercado y las necesidades de las marcas
- Dominar la proposición de valor digital de HP Indigo y vender valor añadido
- Incrementar su productividad en ventas gracias a conocimientos y habilidades mejoradas para ofrecer soluciones beneficiosas
- Desarrollar nuevas oportunidades de comercialización de su impresora digital HP Indigo
- Diferenciar su empresa y conseguir una ventaja competitiva
- Conocer nuevas personas interesantes
- ¡Que te diviertas!

¿Quién debería asistir a este curso?

- Clientes de empaquetado y etiquetas de HP Indigo
- Propietarios, directores generales, personal de ventas y marketing
- Contenido, ejercicios y juegos de rol están centrados principalmente en los representantes de ventas

Detalles del curso

- Tipo de curso: dirigido por un instructor, presencial; diversos ejercicios prácticos y juegos de rol
- Duración: Un día completo (8 horas)
- Participantes: 12-18 de diferentes compañías o hecho a la medida para una empresa

Administrador del curso:

Ohiana Martinez:
ohiana.martinez.fernandez@hp.com

Para registrarse:

Póngase en contacto con el responsable de desarrollo de negocio/director de marketing de HP o con el canal de HP Indigo.

Temario del curso

Creación de su negocio digital-curso etiquetas y empaquetado

Tema	Descripción
Módulo 1	Principales tendencias del mercado <ul style="list-style-type: none"> • Globalización • El aumento de Personalización • El aumento de la etiqueta privada y el poder de los minoristas • Aumento de la participación de los consumidores • Aumento en la necesidad de protección a la Marca • El aumento de la importancia del comercio electrónico • Tendencias: Digital e IT • Reglamentos ambientales & impresión Digital HP • Aumento de flexibilidad para la cadena de suministro
Módulo 2	Re-inventar el valor de la impresión Digital para marcas <ul style="list-style-type: none"> • Optimización de la cadena de suministros • Hora de comprar • Deleitando a los clientes • Coste vs Valor
Módulo 3	Capacidades clave de impresoras HP Indigo <ul style="list-style-type: none"> • Calidad de impresión • Versatilidad • Características únicas
Módulo 4	El ciclo de compra en acción <ul style="list-style-type: none"> • Ejercicio: generación líder • Cuándo contactamos con el poder de decisión • Ejercicio: relación/contacto con el cliente • Buenas y malas ventas
Módulo 5	Relación con el cliente – Necesidades de los clientes no cubiertas (juego de rol – Parte 1) <ul style="list-style-type: none"> • Ejercicio: entender las necesidades de los clientes • La primera reunión de ventas – Juego de rol
Módulo 6	Relación con el cliente – Confirmar e identificar las necesidades de los clientes (juego de rol – Part 2) <ul style="list-style-type: none"> • La segunda reunión de ventas – Juego de rol
Cierre	Recursos y herramientas adicionales, evaluación y comentarios
Fin de la sesión	

Regístrate para recibir actualizaciones
hp.com/go/getupdated



Compártelo



Valora este documento

