



Nome da actividade

Impulso de novos mercados a través da Proposta de Valor

Data e horario

Mércores 15 de novembro de 2017 - De 10:00 a 14:00 e de 15:30 a 19:30

Lugar de celebración

3ª planta - Edificio CEI do Parque Tecnolóxico de Galicia (TECNÓPOLE)

Destinatarios

CEOs/Responsables empresas beneficiarias II Edición Programa Agrobiotech Innovación

Relatores

www.escuelainventa.com

Trainers:



ELOY GESTO

Director de Escuela Inventa.

Trainer de Comunicación, Ventas e Falar en Público. Speaker.

Promotor do Open Your Mind SCQ

"As relacións establécense por confianza"

Trainer de Comunicación e Speaker. Fundador de Escuela Inventa. É promotor do Open Your Mind SCQ e o FORO | INVENTA a túa COMUNICACIÓN. Desde neno participou nos negocios familiares relacionados coa ourivería e a xoiería. De carácter inquieto, desenvolveu a súa carreira profesional en diferentes sectores empresariais que lle permitiron obter unha visión ampla para entender que, esteamos no sector que esteamos, sempre tratamos con persoas. Destaca o seu paso por unha das escolas de comunicación e relacións humanas máis importantes do mundo, o Instituto Dale Carnegie Training. Participa en diferentes eventos de ámbito nacional e internacional. Imparte relatorios relacionados coa comunicación no territorio nacional. Traballa a comunicación para Falar en Público e axuda a potenciar as habilidades comerciais. Axudou a moitos profesionais e directivos de recoñecidas empresas multinacionais, ademais de traballar con PEMES e profesionais que desexan mellorar a súa comunicación.

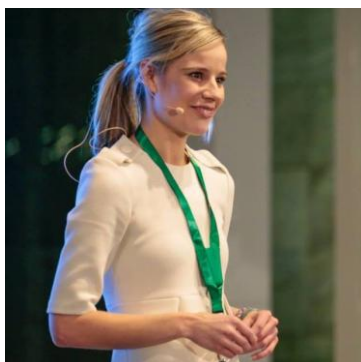
Cre firmemente nunha máxima:

"Cando as persoas cren, todo é posible"



AgroBiotech
Innovación

ACTIVIDADES TRANSVERSAIS PROGRAMA AGROBIOTECH INNOVACIÓN



SANDRA CASTRO

**Trainer de Comunicación e Falar en Público.
Coordinadora de eventos de Escuela Inventa.
Logopedista.**

Trainer de Falar en Público en Escuela Inventa. Tras anos de experiencia traballando na prevención, a avaliación e o tratamento dos trastornos da comunicación tanto no ámbito privado como público decide dar un paso máis e potenciar o desenvolvemento das habilidades comunicativas asociadas ao mundo empresarial. Especializada na comunicación para falar en público. Na actualidade forma parte do equipo de trainers de Escuela Inventa. Dedicada a desenvolver as habilidades de comunicación e falar en público. Axuda a preparar as súas intervencións a profesionais e directivos.

Coordinadora de diferentes eventos de comunicación:

LAB CLASS, FORO | INVENTA a túa COMUNICACIÓN, LIFE is SOFT.



AgroBiotech
Innovación

ACTIVIDADES TRANSVERSAIS PROGRAMA AGROBIOTECH INNOVACIÓN

CONTIDOS:

PRESENTACIÓN

A I+D+I é clave para poder competir e avanzar no desenvolvemento empresarial e social.

LIÑA de TRABALLO ESPECÍFICA:

- ANÁLISE DE MERCADO E PRODUTOS E SERVIZOS
- ADAPTACIÓN E EVOLUCIÓN DA ESTRATEXIA
- COMUNICAR PARA O MERCADO

CONTIDOS XERAIS:

A IMPORTANCIA do I+D+I

Para poder entrar en novos mercados potenciar a I+D+I e transferir o seu valor é a clave.

ANÁLISE DE NOVOS MERCADOS

Identificar e facer unha análise profunda na sesión de traballo dos mercados que queren explorar cada unha das empresas.

IDENTIFICAR COMO SE POSICIONAN OS SEUS PRODUTOS E SERVIZOS

En calquera proxecto empresarial é fundamental contar con datos específicos de medición, indicadores e análise de resultados veraces, xa que só así poderemos decidir se a **PROPOSTA de VALOR** é adecuada para o segmento de clientes aos que me dirixo, para transferir o coñecemento e o **I+D+I**.

- ¿Cal é a miña estratexia comercial?
- ¿Quen a executa?
- ¿Que canles utilizo?
- ¿Como as utilizo?
- ¿Que necesitan os clientes?

ADAPTACIÓN E EVOLUCIÓN da ESTRATEXIA

Ter a **axilidade** para modificar todos aqueles puntos que non funcionan ou non xeran beneficios, require estudar os datos desde o **punto de vista do cliente** e permite tomar decisións en menor tempo, eliminando incerteza e minimizando o risco. A partir deste momento poderemos tomar as ACCIÓNS oportunas.

¿Por que me teñen que comprar a min?

ADAPTACIÓN E EVOLUCIÓN DA ESTRATEXIA

Ter capacidade de adaptación é primordial para calquera empresa de nova creación ou xa consolidada. Elixir unhas correctas canles de distribución e **evolucionar a proposta de valor** a través do I+D+I.

Ou... ¿Por que me compran?

PASAR Á ACCIÓN

Delegar responsabilidades a todo o equipo para definir unha política de comunicación **adaptando a linguaxe ao cliente**. Identificar para quen falamos para trasladar a mensaxe, o PITCH adecuado.

¿Como o imos comunicar?

A COMUNICACIÓN | UN ELEMENTO QUE TRANSFORMA A REALIDADE

"A razón vence, pero o corazón convence"

Construír un DISCURSO de influínte significa comunicar para o mercado e os seus clientes. Só seremos capaces de chegar aos clientes se comunicamos para eles, para cubrir e solucionar as súas demandas.

¿Queres conectar co teu mercado?

FLEXIBILIDADE

"A flexibilidade é froito do adestramento, do desenvolvemento das nosas capacidades"

Levaremos a cabo dinámicas para ganar flexibilidade e adaptar a comunicación á audiencia.