

WORKSHOP DE TREBALL

Qui està disposat a pagar pels teus productes ?

Ens trobem davant d'una **Gran Revolució**. Ens trobem davant una **Gran Transformació** on:

- El 50 % dels llocs de treball desapareixeran en 10 anys.
- El 73 % de les marques son irrelevants i de seguida es tornen en commodities pel moment efímer que vivim.
- El client té por al compromís pel fet de renunciar a d'altres coses.
- A més, el mateix client està summament empoderat en relació a pràcticament tots els sectors.

És per això que aquest taller abans de parlar de Proactivitat, de Psicologia Positiva, de Creativitat, de Mindfulness, de CRM, de Felicitat o de com serà la teva vida dintre de 5 anys ... **es concentra en tractar com solucionarem els problemes dels nostres clients d'una manera millor i més eficient a com ho estan experimentant aquests actualment. La Transformació dels Problemes en les seves Millores és el que realment interessa a les Persones. L'Ésser Humà és així.**

És per això, que aquest **Programa** vol oferir unes **Indicacions Clau** per tal que els seus Participants les puguin posar **en pràctica d'una manera ràpida, fàcil i entenedora.**

El fet de qüestionar que hi hagi algú que pugui pagar pels teus serveis o productes obre un debat interessantíssim de com l' assistent té enfocat el seu negoci. Les respostes dels apartats del Programa: Soluciones Problemes ? Tens un Model de Negoci Únic ? Tens un Estil Propi ? Comparteixes sense perdre la teva essència ? aniran delimitant la direcció del projecte o negoci **de manera que pugui tenir moltes més garanties d'èxit a l'hora d'arribar al mercat.**

A qui es dirigeix:

Empresaris i Emprenedors que vulguin créixer tant personal com empresarialment i en conseqüència obtenir resultats a curt termini.

Programa

1. SOLUCIONES PROBLEMES ?

- Els clients tenen la seva vida.
- Buscarem clients, no idees.
- El mite de que el client no sap el que vol.
- Anar al "Cor Problem".
- Cada producte soluciona un problema.
- Land and Expand.
- L'èxit no va de tecnologia sinó de resoldre problemes.
- Si no en tens ni idea, aprèn !
- Passa temps amb els clients.
- Troba un problema urgent i triomfaràs.
- Exemples de bones solucions.

2. TENS UN MODEL DE NEGOCI ÚNIC ?

- Solucionar els problemes igual que els demés és la segona recepta pel fracàs.
- T'han de veure com un Expert.
- Cuida als Proveïdors.
- Per a quina raó hauries de rebre una bona notícia aquesta tarda ?
- Exemples de models de negoci únic.

3. TENS UN ESTIL PROPI ?

- Fem el que fem tot comença per un mateix.
- No et compren els teus productes, et compren a tu.
- Ens trobem davant un esport de risc.
- Et diferenciaràs amb el teu estil personal i amb la manera de relacionar-te.
- Exemples d'estil propi.

4. I SI COMPARTEIXES SENSE PERDRE LA TEVA ESSÈNCIA ?

- L'intercanvi és Transformador. L'intercanvi és Motivador.
- Elimina la por que et robin el projecte.
- I si finalment et retires, un altre estarà disposat a seguir .
- Exemples de compartir sense perdre l'essència.

Entrenament pràctic en Aula.

Formador: Xavier Borràs

Xavier Borràs: • BELBIN TEAM ROLES ACCREDITED • Certified DISC Behaviour Analyst International Disc Institute.

• Postgrau en Psicomorfologia

Ronda de Mar 53, 08720 Vilafranca del Penedès

www.altavisibilitat.com