



Associació Empresarial de Publicitat
Gremi des de 1926



ARDG Consulting
Estrategia, Eficacia & Planificación Comercial

MASTER CLASS:

**LAS 8 CLAVES PARA CRECER POR ENCIMA
DE TU SECTOR**
(Específico Agencias de medios y publicidad)
Del valor añadido al valor diferencial
y del valor diferencial a la mejora del resultado.

Empowering the next salesman talent



1 >
Introducción

2 >
Objetivos

3 >
Master class



4 >
Casos de éxito

5 >
Andoni Rodríguez de Galarza

6 >
Contacto

ÍNDICE

1

Introducción



El mercado ha cambiado en los últimos cinco años mucho más que en los últimos 20, la manera de entender y afrontar el entorno comercial y la gestión de cuentas es diferente, los clientes están más preparados que nunca y nos vemos en la obligación de saber que necesidades tienen y a su vez ser capaces de cubrirlas creando valor diferencial desde el valor añadido.

La competencia es cada vez mayor, el perfecto conocimiento de los puntos fuertes y débiles del producto o servicio que comercializamos es imprescindible y la capacidad de argumentar nuestras ventajas competitivas vs nuestros competidores, fundamental.

La diferenciación es la clave del éxito, para conseguirla hay que pasar de la intuición a la **metodología y eficacia** (*planificación y gestión comercial*).

Para tod@s aquellos ejecutivos de cuentas, responsables de servicios al cliente, new business, agencias de medios y publicidad que quieran incrementar y fidelizar sus cuentas en este nuevo mercado mucho más profesionalizado, competitivo y exigente, **Andoni Rodríguez de Galarza ofrece la master class sobre cómo captar y fidelizar cuentas publicitarias, a través de la estrategia, eficacia y planificación comercial B2B 2.0,** todas están basadas en los pilares de la diferenciación por valor, la planificación comercial a medio y largo plazo y la mejora de las capacidades.

Las master class esta dirigida a aquellos que pretendan y quieran aprovechar la nueva tendencia alcista de mercado, debido a la rapidez con la que ha cambiado, todas las empresas y organizaciones requieren de un cambio interno para adaptarse al nuevo entorno mucho mas focalizado en la creación de valor diferencial.

Vive como si fueras a morir mañana,
aprende como si fueras a vivir siempre.



2

Objetivos y Método



El objetivo de la master class es el de dar solución al problema latente que afrontan la mayoría de organizaciones, su crecimiento es el mismo que el crecimiento del mercado, debido a no haberse adaptado plenamente al nuevo entorno mucho más profesionalizado, competitivo y exigente.

Muchas organizaciones están en crecimiento orgánico (el mismo que el mercado), no obstante el objetivo de cualquier compañía competitiva debe ser el de crecer por encima, quitándole cuota a sus competidores.

La master class ayuda a los comerciales, gestores de cuentas, organizaciones y empresas a la consecución de objetivos a través de la perfecta comprensión del nuevo entorno, entendiendo como ha cambiado, trabajando el cambio de visión para afrontar el “nuevo” cómo, dónde y cuándo comercializar desde la planificación y eficacia comercial (ARDG Método)

¿QUÉ SE LLEVA EL ALUMNO/ASISTENTES?



1 Entender que las reglas del juego han cambiado, una clara visión del mercado actual.

2 Mejorar su metodología y planificación para mejorar su resultado.

3 Aprender a diferenciarse de sus competidores.

4 Pasar de ser comerciales a expertos, venta consultiva.

5 Mejorar la eficacia, ratios de acciones, resultados.
No se trata de cantidad ni de calidad, se trata de calidad en cantidad.

6 Quitarle valor al precio para añadirlo en el producto o servicio. Diferenciación por valor.

7 Pasar del POD (propuesta, oferta, descuento) al B2B.

8 Aplicar con metodología los conocimientos adquiridos a lo largo de los años.

9 Mejorar el trabajo en equipo desde la actitud.



2

Objetivos y
Método



**PARA VENDER NECESITAMOS TALENTO
Y HABILIDAD (INTUICIÓN).**

**PARA CUBRIR NECESIDADES NECESITAMOS
TALENTO Y HABILIDAD (INTUICIÓN)
+ METODOLOGÍA (Planificación).**

LO QUE TE HA HECHO CONSEGUIR ÉXITO PARA LLEGAR HASTA AQUÍ
NO ES LO MISMO QUE TE HARÁ TENERLO MAÑANA

2

Objetivos y Método



ARDG Método es una metodología creada para **conciliar la actividad comercial del día a día** con los **objetivos de new business o aumento de la facturación mediante acciones comerciales concretas.**

ARDG Método es la solución para poder conseguir los objetivos establecidos a medio plazo sin que el día a día sea un impedimento para ello.



MÉTODO:

1. ANÁLISIS.

1. **Dónde:** La importancia de la identificación.

2. **Cuándo:** Calendarizar por sectores, tamaño o área geográfica.

3. **Estrategia:** Establecer si competimos o nos diferenciamos.

2. **MARCA PERSONAL:** De lo que hago a lo que se hacer.

3. **PRODUCTO/SERVICIO:** De lo intangible a lo intangible, de la necesidad a la solución.

4. **PROCESO COMERCIAL 2.0 ON/OFF:** La atracción como elemento de posicionamiento y valor.

$$EC = (D + C + E) + ((MP * VA) + (P * VA + D) + (PC * VA)) * VD$$

Éxito comercial = (Dónde + Cuándo + Estrategia) + ((marca personal + va) + (producto * va + d) + (proceso comercial on + off * va)) * vd



3.1

Conferencia

Las 8 claves del éxito comercial B2B, 2.0

1 hora

Objetivos: Entender la importancia de dejar de hacer las cosas de la misma manera, así como las claves para el éxito comercial en este nuevo entorno mas competitivo que nunca.

Si queremos conseguir resultados que nunca hemos tenido, debemos hacer cosas que nunca hemos hecho.

Resultados: **Reflexionar** sobre si la estrategia y metodología que se esta aplicando es la correcta o debemos hacer un cambio de enfoque.

Ficha DESCRIPTIVA

El éxito comercial B2B pasa por la generación de valor añadido transformado en valor diferencial, de la venta por precio a la venta por valor diferencial. Todas las organizaciones, empresas y profesionales tienen valor añadido, no obstante solo unos pocos son capaces en transformarlo en valor diferencial.

¿De que sirve el valor añadido si no te diferencia de tus competidores?

La Conferencia tiene dos objetivos:

1. Hacer ver y entender que el mercado ha cambiado, como hemos pasado de la venta, a cubrir necesidades y como la clave del éxito pasa por detectar y cubrir dichas necesidades a través de la generación de **valor añadido** en la marca personal, en el producto/servicio y en el proceso comercial, todo ello llevado a **valor diferencial**.
2. Superar lo que yo llamo “no tengo tiempo para nada”, este hecho no nos permite crecer de forma sostenida debido a que el día a día se nos come, para superarlo la planificación comercial 2.0 y su correspondiente ejecución a medio plazo es “fundamental”,

Es esta sesión de 1 hora, los asistentes se llevan una clara visión y entendimiento de cómo el “ARDG Método” nos ayuda y guía en la aplicación de la metodología necesaria para conseguir la generación de valor diferencial y en consecuencia el éxito comercial.

Duración: 1 hora



3.1

Conferencia

Las 8 claves del
éxito comercial
B2B, 2.0

30 minutos

Objetivos: Entender la importancia de dejar de hacer las cosas de la misma manera, así como las claves para el éxito comercial en este nuevo entorno mas competitivo que nunca.

Si queremos conseguir resultados que nunca hemos tenido, debemos hacer cosas que nunca hemos hecho.

Resultados: **Reflexionar** sobre si la estrategia y metodología que se esta aplicando es la correcta o debemos hacer un cambio de enfoque.

Estructura de la conferencia

CLAVE 1 - DE DÓNDE VENIMOS Y A DÓNDE VAMOS

CLAVE 2 - DE LA VENTA A CURIR NECESIDADES

CLAVE 3 - NO TODO SON “CLIENTES”

CLAVE 4 - COMBINAR DÍA A DÍA Y NB

CLAVE 5 - NUEVO MODELO PROFESIONAL

CLAVE 6 - ESTRATEGIA ADECUADA

CLAVE 7 - TODO IMPORTA, PRODUCTO+PROCESO+MARCA

CLAVE 8 - ACTITUD



4

Casos de éxito



Sergio López Pérez

Innovación y creatividad

Andoni, nos ha hecho una jornada de formación de la que generó mucha expectativa en los conocimientos y visión que íbamos a adquirir, y lo realmente sorprendente es que después de la experiencia, las expectativas no sólo se cumplieron sino que se superaron y quedamos con ganas

de mucho más. Gracias Andoni, por tu aportación y entrega en lo que haces.

26 de mayo de 2014, Sergio ja sido cliente de Andoni.

Javier Lluch

Founding Partner, Impactmedia

Andoni is an experienced professional with a well known reputation within Spanish sales industry.

He assisted us in a training course with our local sales force. The course highly exceeded our expectations in terms of both the training content he delivered to us and the dynamics of the course. I have no doubt I will contract him again in a near future.

20 de febrero de 2014, Javier ha sido cliente de Andoni.

Carlos Pérez Álvarez

Subdirector general en PRISA Brand Solutions

Andoni ha impartido un curso para la totalidad de la red comercial de PBS. El trabajo de Andoni ha sido de gran ayuda para la dirección de la compañía y de muchísima utilidad e interés incluso

para una red comercial experta como la de PBS.

8 de enero de 2014, Carlos ha sido cliente de Andoni.



Jaime Suárez

Director Comercial. Prensa Ibérica Management

En Prensa Ibérica hemos podido trabajar recientemente con Andoni en un curso formativo con nuestra área comercial y nos ha aportado valor y foco hacia aquellas fortalezas que nos hacen ser competitivos y prescriptores, así como argumentos y posibilidades de mejora dentro de nuestros equipos en un plano operativo de gestión de tiempos.

2 de diciembre de 2013, Jaime ha sido cliente de Andoni.

Emili Aldabó

Management Engineer with experience in Entrepreneurship and Innovation Management | Interested in Global Development. ACCIÓ

Hemos coincidido con Andoni en el proyecto Start-Up Catalonia apoyando a las empresas de reciente creación para hacerlas crecer de forma acelerada en la ejecución de su plan de crecimiento. Como tutor de Start-Ups no sólo ha invertido tiempo y dedicación en cuerpo y alma, sino que con su compromiso, ha conseguido de las Start-Ups que acompañaba que se conviertan en empresas de éxito referentes en su sector.

3 de septiembre de 2014, Emili ha sido cliente de Andoni.

Helen Wilkinson

HHRR Consultant, Talent Manager, PPC and Senior Coach, WIO (Work it Out)

Andoni es un profesional con unas dosis de auto-exigencia impresionantes. Pone todo el esfuerzo que hace falta y más para impulsar y llevar adelante proyectos excelentes. Tiene iniciativa, es abierto para emprender nuevas maneras de hacer y busca hacer las cosas de manera excelente

14 de septiembre de 2011, Helen ha sido proveedor de Andoni.

Celia Caño

Directora General EQU MEDIA experta en Desarrollo Estratégico de Comunicación.

Andoni es un profesional muy serio. Su elevado grado de compromiso y dedicación hacen de él y su empresa, un partner de máxima confianza

4 de enero de 2014, Celia ha sido cliente de Andoni.

Mireia Fusté

Ejecutiva Comercial Grandes Cuentas at Atresmedia

Andoni es un experto y una referencia en la planificación de medios de comunicación. Tuve la oportunidad de asistir recientemente a uno de sus cursos de formación sobre metodología comercial. Destacaría una gran capacidad de análisis y de síntesis de los procesos comerciales buscando la optimización de los recursos, tanto empresariales como individuales, aplicados a la situación actual de mercado.

20 de septiembre de 2014, Mireia ha sido cliente de Andoni.





5

**Andoni
Rodríguez
de Galarza**



Mi misión y objetivo es aportar 23 años de experiencia y formación, logros y fracasos, a compañías y profesionales con espíritu de superación.

Andoni Rodríguez de Galarza, especialista en la mejora de la eficacia comercial transformando **equipos comerciales, pasando de la venta por precio a la venta por valor diferencial.**

Licenciado en publicidad, **PDG** en dirección de empresas por **EADA** y **CAD** por **IESE**.

Mi trayectoria en el mundo empresarial comienza en 1996 con la compañía Medio Exterior (task force) desde start-up. En 2003 dejo la dirección de la compañía Medio Exterior para fundar y dirigir Outdoormedia en Madrid y Barcelona, empresa especializada en planificación y compra de publicidad exterior (convencional y digital), posteriormente Outdoormediagroup (compuesto por: Outdoormedia, Different OOH, Acciones especiales e international Out of Home), con oficinas en Londres, Madrid y Barcelona.

Orientado y focalizado al marketing de resultados siempre buscando el valor diferencial, apporto conocimientos y experiencia en todas las áreas operativas de las organizaciones, especializado en el área comercial.

ARDG es el fruto de la experiencia y formación adquirida durante 23 años de trabajo comercial constante, buscando la diferenciación para ser transformada en resultados y en facturación.



6

Contacto



Andoni Rodríguez de Galarza

Sales Coach

Especialista en estrategia, eficacia y planificación comercial.



twitter.com/andonirdg1



[andonidgalarza](https://soundcloud.com/andonidgalarza)



linkedin.com/in/andonirdg



ardgconsulting.es



+34 672 799 950



andonirdg@ardgconsulting.es



<https://www.youtube.com/c/AndoniRodriguezdegalarza>



ARDG Consulting

Estrategia, Eficacia & Planificación Comercial

