



Cámara de editores
de revistas y periódicos
del Uruguay



HACIENDO QUE LAS COSAS SUCEDAN

PRIMER TALLER TECNICAS DE COMERCIALIZACION DE PUBLICIDAD

Objetivo:

Proporcionar a los asociados a la Cámara de Editores de Revistas y Periódicos, herramientas actualizadas para la comercialización de productos publicitarios en el mercado uruguayo.

Enfoque:

El Taller se enfocará a en tres direcciones:

- a) Análisis de las técnicas de venta propiamente dichas, con una incursión breve en la Programación Neurolingüística (PNL)
- b) Análisis de casos y negociaciones en el sector editor propiamente dicho
- c) Introducción a herramientas de medición de impacto.

Metodología:

Con gran carga de interactividad, se procura en el tiempo asignado, desarrollar los conceptos y aplicarlos a diferentes contextos cotidianos. Se emplearán videos y demostraciones representadas para acercarse a una definición realista de las herramientas.

Puntos de aprendizaje:

- La definición actual de venta
- El proceso de compra
- Como compran las personas.
- Beneficios y características.
- El beneficio satisfactor y la ventaja competitiva
- Principios de comunicación
- El perfil comunicador de un vendedor
- Las seis etapas del proceso de venta
- Diagnostico, Sondeos y retroalimentación
- Relacionamiento y fidelización. Valor agregado
- Herramientas de cierre.

Docentes: Yamandu E. Maisonneuve, Daniel Reboredo, Rodrigo Olpa