

Resúmenes Ejecutivos Ganadores

Visión General del Taller

Los resúmenes son elementos clave de tus documentos de desarrollo de negocio, a menudo es lo único que leerán los responsables de tomar la decisión final. En este taller, eminentemente práctico, aprendes a escribirlos de forma rápida y efectiva. Con independencia de que vendas al sector público o al privado, y de que ofrezcas productos o servicios, y que trabajes en una gran organización, o en una pequeña startup, Resúmenes Ejecutivos Ganadores te dará los conocimientos y las herramientas para mejorar tu rendimiento.

Durante el taller trataremos los siguientes temas:

- Principios para hacer foco en el cliente
- Utilización de los resúmenes ejecutivos
- Planificar
- Organizar
- Escribir
- Evaluar la orientación al cliente y la eficacia
- Revisar para ser claro, conciso, y correcto

Descripción del Taller

Resúmenes Ejecutivos Ganadores es una sesión de 1 día para remangarse y construir habilidades. Está lleno de ejemplos y consejos sobre cómo elaborar un resumen ejecutivo contundente organizado alrededor de los temas más importantes para tus clientes, sus asuntos calientes.

A lo largo del día, a través de la presentación de conceptos, debates, y ejercicios prácticos, te guiaremos para crear un resumen ejecutivo real, y completo para una propuesta de tu elección entre tres opciones:

- Una oportunidad “viva” en la que estés trabajando
- Una oportunidad pasada ganada o perdida, en la que un resumen ejecutivo potente podría haber mejorado tus posibilidades o haberte facilitado el trabajo
- Un caso de estudio proporcionado por el instructor

Con cualquiera de los tres aprenderás a usar herramientas personalizadas para planificar y escribir con eficiencia. Las tendrás en formato electrónico para el futuro. Y tendrás un resumen ejecutivo para usarlo en un cliente o internamente.



Shipleys Proposal Guide™ v4.0

Shipleys Proposal Guide™ contiene 52 temas y 12 modelos de documentos. La sección de cada tema proporciona un resumen con sus puntos clave.

Quién Debe Asistir

- Account Managers
- Profesionales de Ventas
- Responsables de Propuestas
- Capture y Opportunity Managers
- Business Development Managers

Duración del Taller

- 1 Día
- 1 Shipleys University™ Unit

Materiales del Taller

- Manual del Taller
- *Shipleys Proposal Guide™*