

Curso: Un nuevo modelo de gestión para los despachos profesionales. Más clientes, más rentables y durante más tiempo

6 de junio de 2019

Zona privada
e Inscripción



Introducción: Una de las claves de la rentabilidad empresarial es la capacidad de retener a los clientes, frente al esfuerzo de conseguir nuevos.

La mayor parte de los despachos profesionales reconoce la importancia de la retención, pero no realizan una gestión adecuada para alcanzar este objetivo, ni utilizan una serie de métricas que son vitales para ello.

Con un enfoque práctico, y especialmente dirigido a los responsables de despachos profesionales, el curso tiene como objetivo analizar las variables fundamentales de un negocio de suscripción o de ingresos recurrentes, estudiar las nuevas métricas para su gestión, abordar como establecer una comercialización moderna y efectiva ajustada a este formato y analizar los procesos para asegurar la satisfacción del cliente.

Ponente: Rafael Oliver Bolinches. Economista y consultor en Marketing. Dilatada trayectoria profesional en diferentes empresas como Hewlett Packard, Instituto Tecnológico de Informática, Taller de Clientes y Kumori Systems. Ponente habitual en los eventos de Sage y el Centro de Innovación de despachos profesionales. Ha implementado este modelo de gestión en distintos tipos de empresas y entidades de suscripción o ingresos recurrentes, especialmente en empresas SaaS (Software-as-a-Service)

Fecha y horario: 6 de junio de 2019, de 9.30 a 14.30 horas y de 16.00 a 19.00 horas
Sala de Formación Colegio Economistas. Luis Braille, 1 – Entlo. 30005 Murcia

Matrícula

Colegiados y Precolegiados	90 €
Profes. de otras Corporaciones	130 €
Otros participantes	170 €

Descuentos:

- **Colegiados y Precolegiados en situación de desempleo:** 10% descuento
- **Empleados de Colegiados Ejercientes:**
Precio de Profesionales de otras Corporaciones.
Presentando tc1/tc2.

Inscripción

Antes del 30 de mayo de 2019

www.economistasmurcia.com

(Sección Formación – zona privada Escuela Economía)

Forma de pago: **Transferencia bancaria;**

Bankia - ES83 2038 3095 0860 0037 9723

Confirmada la plaza, remitir copia del ingreso. Indicar en el mismo la fecha de la actividad y nombre del asistente/s

Coordinación

Pedro Soto Acosta. Director de la Escuela de Economía

Condiciones generales

Para la realización de esta actividad será necesario un mínimo de 15 alumnos.

Toda inscripción no anulada 3 días antes del inicio de la actividad supondrá el pago de la matrícula.

PLAZAS LIMITADAS

Formación bonificable

Con Créditos de Fundación Estatal. Para solicitar la bonificación, deberá avisar en la Secretaría del Colegio con una **antelación mínima de 7 días naturales** al inicio de la actividad.

Fundación Estatal
para la Formación en el Empleo



→ **Descargar impresos**

economistas
Colegio Región de Murcia

Escuela de Economía

Curso: Un nuevo modelo de gestión para los despachos profesionales. Más clientes, más rentables y durante más tiempo

6 de junio de 2019

Programa

1. El modelo de las empresas de suscripción:

- Fundamentos del modelo de suscripción
- El coste marginal tendente a cero
- Conceptos fundamentales de los negocios de suscripción. Variables clave y métricas de gestión. Esquema del modelo general de gestión. Fases del ciclo de vida
- Modelos financieros y sus dinámicas

2. Comercialización:

- El sistema de comercialización en las empresas de suscripción
- La aproximación comercial de los servicios de los despachos profesionales
- El Go To Market de un despacho profesional:
 - Inbound + Outbound Marketing: Blended Marketing
 - Acciones típicas y herramientas de Marketing necesarias
 - Tasas y conversiones. Cuadro de medidas
- Planificación y desarrollo de una gama de servicios complementarios
- Formatos habituales de fijación de precios en el negocio de suscripción
- Sistemas actuales de fijación de precios

3. Retención del cliente. Gestión de la operación. Experiencia de cliente:

- El concepto de Servucción (producción de servicios) actualizada
- El Customer Journey y sus componentes como mapa de los puntos críticos del logro y retención de los clientes previamente definidos en el Buyer persona
- El coste de servir
- La orientación al cumplimiento del nivel del servicio comprometido (SLA)
- Sistemas de gestión del logro operativo y medidas de la operación de prestación del servicio