II Forum de Zamora para la Transformación del Despacho Profesional

PRODATA

II FORUM DE ZAMORA PARA LA TRANSFORMACION DEL DESPACHO

Zamora 17 de Marzo de 2015

El Martes día 17 de Marzo de 2015, realizamos en la Sede del Colegio de Graduados Sociales de Zamora, el II Forum para la Transformación del Despacho Profesional, organizado por Prodata Servicios Informáticos, y Sage en colaboración con el Colegio, y con el ponente de excepción D. Ignasi Vidal Diez Responsable de Canal Accountants Sage Spain.

Foto del Mar de Aral. Ponente D. Ignasi Vidal Diez

Inicio su conferencia D. Ignasi comparando en estos momentos los despachos profesionales con el Mar de Aral, y explicando que este Mar estaba alimentado por dos ríos, pero el gobierno decidió dedicarlos para regar zonas desérticas y transformar las tierras en cultivables y en este momento en el año 2015, el Mar está prácticamente seco. Con esta metáfora inició su conferencia sobre "**Como vender servicios profesionales sin ser vendedor",** y de este modo capto la atención de todos los presentes. A partir de una situación desastrosa hay otras iniciativas y tenemos que ver ahora donde vamos a pescar. Hay sectores emergentes como las energías eólicas, renovables, hay nuevos modelos de gestión, nuevas formas de comunicación.

Estableció D. Ignasi que hay que pasar de la bolsa de plástico con facturas a los nuevos perfiles profesionales. En los despachos hay que ser capaz de generar negocio, tener empática, conocimientos económicos y financiero, formación complementaria y conocimientos lingüísticos, sobre todo ingles.

Puso el ejemplo de un cliente que se dedica a exportar y no tiene a su asesor con conocimientos de ingles, Las carreras universitarias duales, cada vez hay mas, a nivel de despachos hay que extrapolar para cada uno de los presentes, que es lo que más le puede interesar.

El colaborador es importante en un 70% . Hay un nuevo perfil profesional, formado en técnicas, comunicativo y con empatía. Se ha pasado de hablar y escribir al video bloc, video marketing, video conferencia, hay que tener personal cuanto más comunicativo mejor.

Aconsejo D. Ignasi, conocer al cliente que se tiene, preguntarle cómo le va el negocio, y que espera de su asesor. Hizo las preguntas si se le hace todo el servicio al cliente, si aprovechamos los conocimientos

sectoriales, y las referencias cruzadas, entendiendo por referencias cruzadas, como a través de un cliente se puede conseguir otro. Los nuevos clientes son un reto, si hace tiempo que no hablo con un cliente, se debe uno poner en contacto con él y hablar para saber si está contento con el trato que se le de y que le preocupa.

En las nuevas tecnologías Linkedin, no es un escaparate de perfil profesional es una herramienta de generación de negocio. Los blogs, los foros las conferencias, el telemarketing, pueden abrir nuevas puertas y hacer clientes.

La formación y estar preparado son importantes para que las cosas fluyan. Contó sus experiencias personales, y que hay que atreverse y prepararse para nuevos retos. Aconsejó hacer 2 visitas al mes puramente comerciales, hacer de la estrategia unas operaciones. Vender seguridad y empatía.

En este proceso, estas las personas, la venta está en el contacto con las personas. Porque pican los peces en el mar, es evidente que por el atractivo del anzuelo, por el brillo que tiene.

Que es el PackAging , Princig.. El envoltorio es una experiencia de ver lo que se vende. Hizo alusión D. Ignasi, como cuando te venden una caja de bombones, tiene un envoltorio muy atrayente y luego quizás solo tenga 5 bombones, el envoltorio atrae. Los puntos fuertes del despacho es lo que hay que vender. La marca como suma de la organización y de las personas del despacho.

Hacer tangible lo intangible, y todo va asociado al dinero. Preguntaros les dijo a los profesionales que escuchaban atentamente su conferencia, que retos tiene el cliente y que necesita. El problema del sector profesional es que hay demasiados técnicos, por eso hay que preguntarse si somos realmente importantes para los clientes, y preguntárselo.

Las claves del futuro la movilidad. Cloud computig (La nube) el Big Data (Gestión de datos)

Todo esto es negocio, comunicación instantánea, se podrán tener las nominas en web para tus clientes, expedientes en línea, ofrecer al cliente utilidades. Mejorar la comunicación del cliente con la Asesoría.

Para vender hay que ser todos en el despacho un equipo, y saber hacia dónde vamos, y que queremos, comprometerse con la estrategia, confiar en la estrategia y aportar estrategias. Si se captan clientes, todo va bien, se entra en un dinámica positiva.

Aporto D. Ignasi la imagen de las "sardinas al espeto" para finalizar y decir:

Que vender no es una técnica es una intención.

Una vez finalizada la conferencia, Prodata Servicios informáticos y Sage invitaron a un Vino Español.

Después del descanso, D. Rubén técnico informático de Prodata realizo su presentación sobre los programas que tienen en Prodata, con la novedad del modulo de Rentas, programa que desde una única plataforma importa todos los datos de tus clientes que tengan en hacienda. La novedad de las notificaciones, donde las aplicaciones están conectadas con el cliente. Programa de gestión interna, enlazada con todos los módulos.

Si estas interesado en recibir más información sobre "Plataforma de Sage Despacho importación de datos fiscales", ponte en contacto con Prodata Servicios Informáticos SL Sage Stategic:

Rubén: Tlfno: 980 53 33 84 – 980 53 34 21

Desde el Colegio de Graduados Sociales de Zamora, nuestra Felicitación a:

D. Ignasi Vidal Diez, su capacidad de comunicación y versatilidad es magnética, nuestro agradecimiento a Vicky y Rubén, por su profesionalidad para preparar este II Forum y a nuestra Tesorera Dña. María José Calvo Prieto por apoyar su realización.