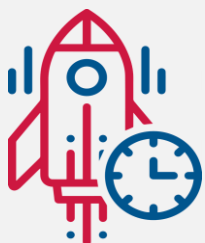




**PARA EMPRESARIOS DE
ESTACIONES DE SERVICIO Y SUS
MANDOS MEDIOS**

**Pon en marcha estrategias para atraer,
retener y fidelizar clientes para tu
Estación de Servicio, y así evitar
competir por precio.**



**Comienza:
Martes 1 de Febrero 2022**



ActionCOACH®

business coaching

- Somos una **Empresa de Coaching con enfoque en Negocios** a nivel mundial.
- Actualmente tenemos presencia en 84 países.

- Creemos que es posible generar abundancia mundial mediante la re-educación de los negocios. Por eso desde 1993, nos dedicamos a **transformar empresas y potenciar empresarios.**



- **+ 1.000 Coaches** alrededor de mundo.
- **+ de 100.000 Dueños** de Empresas **avalan nuestros servicios.**
- El éxito de nuestros métodos está probado por la plena satisfacción de nuestros clientes.
- Somos la **Empresa Nº 1 en Coaching de Negocios del mundo.**
- Somos la única empresa de Coaching que ofrece una **GARANTÍA de servicio.**

COACHES DE NEGOCIO

ActionCOACH Argentina



COACH Fernando Freire

Lic. En Organización de Empresas, MBA en Administración y Estrategia, PAD del IAE. Más de 30 años de experiencia en la gestión y dirección de PYMEs y Empresas Multinacionales. Especialista en retail y venta minorista, Director de Marketing Argentina, Director General del Grupo Español SM, Gerente General en Dikter SA de indumentaria y textil, entre otros. Coach apasionado por profesionalizar empresas, equipos y promover la orientación a resultados.

fernandofreire@actioncoach.com
+54 9 11 6502-2424



COACH Andrés Agüero

Ingeniero Civil, Máster Profesional en Dirección y Administración de Empresas, y Coach de Negocios Certificado. Experto en Dirección e implementación Estratégica, Gestión Empresarial, Dirección y Desarrollo Comercial. Más 30 años en cargos Directivos y Ejecutivos de empresas multinacionales, regionales y nacionales en los sectores de alimentación (Grupo Alimenticio S.A. – Grupo Fenix), salud (Lab IVD Uruguay S.A y Labin Chile S.A - Grupo Wiener Lab.), energía (Gaseba Uruguay S.A. – Grupo Gaz de France) y educación (Universidad de Montevideo)

andresaquero@actioncoach.com
+54 9 341 500-0669



COACH Guillermo Henning

Ingeniero Mecánico, Pos-graduado en Ingeniería Gerencial y Coach de Negocios Certificado. Experto PyME y Associate Consultant GLG / AlphaSights. Con 30 años de experiencia como Máximo responsable de Áreas Industriales en rubros Metal-mecánico, Automotriz y Agro-industria de empresas Multinacionales y PyMEs (Argentina / Brasil). Desarrollador de negocios. Ex John Deere & Co, ZF Friedrichshafen AG, Kuhn Group, Grupo PLA y Grupo Pescarmona.

guillermohenning@actioncoach.com
+54 9 11 5063-7778



COACH Sebastián Jukic

MBA (IAE) Experto en diseño, gestión e implementación de nuevos negocios y en la ejecución de estrategias integrales de marketing. Más de 20 años de Experiencia en sector Petrolero y retail. Ex Shell Group. Objetivo personal: Ayudar a los dueños de empresa a crear riqueza económica y social, potenciando su rol de empresario y transformando sus organizaciones en empresas rentables y sustentables.

sebastianjukic@actioncoach.com
+54 9 11 6517-1405

ESTRATEGIAS PARA ATRAER, RETENER Y FIDELIZAR CLIENTES

1. Pon en práctica una metodología para potenciar tus ventas y medir el impacto de tus acciones de marketing.
2. Aprende a desarrollar campañas de marketing efectivas y a gestionar tus redes sociales.
3. Evita competir por precio, desarrollando tu característica única de ventas.
4. Conoce cómo diferenciarte de tus competidores a través de un mensaje claro y potente.
5. Arma tu propio plan de Marketing, orientado a potenciar las ventas.



ESQUEMA GENERAL



Día: Martes 18:00 a 19:30 hs.
Comienza: 1 de Febrero 2022.



Cuatro sesiones grupales con
desarrollo de contenido Teórico y Práctico.



100% On Line . Plataforma ZOOM.
Material y sesiones grabadas.



Certificación Oficial de **ActionCOACH.**



Armado de Plan de Marketing para tu Estación de
Servicio.



MARKETING :TODO LO QUE HACEMOS PARA ATRAER , RETENER Y FIDELIZAR CLIENTES.



SESIÓN 1

Día: Martes 1 de Febrero

- ✓ El Marketing, ¿Es un gasto o una inversión?
- ✓ Costo de Adquisición versus Ciclo de vida de clientes
- ✓ Compitiendo por diferenciación
- ✓ CUV & Garantía.
- ✓ Definición de Mercado Meta
- ✓ Escalera de la lealtad
- ✓ Momentos de la Verdad : Calidad & Experiencia de compra
- ✓ Avatar de clientes



LOS CINCO CAMINOS PARA POTENCIAR VENTAS & INCREMENTAR UTILIDADES



SESIÓN 2

Día: Martes 8 de Febrero

- ✓ El mito sobre Clientes, Ventas & utilidad
- ✓ Estrategias de Marketing para obtener resultados extraordinarios
- ✓ Los Objetivos concretos y medibles del Marketing
- ✓ Definiendo los 5 caminos de mi empresa



5

Los 5 caminos
Probados
de ACTION
para
incrementar
las utilidades
de TU negocio...

$$\begin{aligned} &\text{Número de Prospectos} \\ &\times \\ &\text{Tasa de Conversión} \\ &= \\ &\text{Clientes} \\ &\times \\ &\text{\# de Transacciones} \\ &\times \\ &\text{Monto Prom. Venta \$\$\$} \\ &= \\ &\text{Ventas} \\ &\times \\ &\text{Margen de Utilidad} \\ &= \\ &\text{\$ Utilidad \$} \end{aligned}$$

DESARROLLANDO TU PROPIA CAMPAÑA DE MARKETING



SESIÓN 3

Día: Martes 15 de Febrero

- ✓ Estructura del Plan de Marketing
- ✓ Para que? Como? Que?
- ✓ EL Método AIDA para desarrollar una comunicación efectiva
- ✓ Cómo definir objetivos de marketing?

PLAN DE MARKETING

1) Realizar análisis de situación : Que desafíos tengo?



2) Definir publico objetivo y determinar sus necesidades.



3) Definir Objetivos y determinar Mensajes Claves (AIDA)



4) Definir estrategias e implementarlas



5) Medir resultados y evaluar rendimientos \$\$



El Marketing Digital y mi plan de acción.



SESIÓN 5

Día: Martes 22 de Febrero

- ✓ La Comunicación Digital y las Redes sociales
- ✓ Como ser efectivo en el uso de las redes
- ✓ Consistencia, Constancia & objetivos claros
- ✓ El plan de acción : Cual es mi plan de marketing?



PROPUESTA COMERCIAL

Inversión del Programa: \$ 75.000 + IVA

BENEFICIO ESPECIAL : DOS PERSONAS DE UNA MISMA EMPRESA CON UNA SOLA INSCRIPCION

FORMA DE PAGO:

- Mercado Pago
- Transferencia Bancaria
- Cheques electrónicos

Calendario Primer Semestre 2022

PRIMERA EDICIÓN

INICIO

Martes 1 de Febrero

CIERRE

Martes 22 de Febrero

SEGUNDA EDICIÓN

INICIO

Miércoles 4 de Mayo

CIERRE

Miércoles 1 de Junio



Muchas gracias!

ActionCOACH
BUSINESS COACHING

 **Lab** de Marketing
ActionCOACH[®]
business coaching



SEBASTIÁN JUKIC



+54 911 65171405



sebastianjukic@actioncoach.com



www.coachsebastianjukic.com