

PROGRAMA - I Encuentro de Asesores

09:00h Recepción asistentes

Te daremos la bienvenida y podremos tomar el primer café del día. No os entregaremos documentación, sólo un identificador con vuestro nombre. Unos días después, sí os haremos llegar un acta junto con las presentaciones y todo lo comentado durante la jornada.

09:30h – 09:45h Presentación del I Encuentro (15´)

Una breve introducción del Director BREEAM ES sobre los objetivos y aspectos más destacados de la jornada

09:45h - 10:15h Visión del mercado: Dónde estamos y a dónde vamos (30´)

Te contaremos cómo vemos la evolución del mercado y nuestros planes de futuro

10:15h - 11:00h Visión del Cliente: El Cliente nos cuenta su experiencia (45´)

Dos clientes de referencia nos contarán sus motivaciones y su experiencia en el proceso de certificación. Estarán con nosotros también durante el café.

11:00h - 11:30h Café (30´)

Será en la misma sala y permitirá intercambiar impresiones entre todos nosotros y con ambos clientes de forma distendida. Después continuaremos sin su presencia.

11:30h - 12:15h Novedades Esquemas Nueva Construcción y En USO (45´)

Serás partícipe de los últimos cambios en los Manuales y las evoluciones previstas.

12:15h - 12:45h Por un proceso de certificación más ágil (30´)

Conocerás pautas y recomendaciones para agilizar el proceso de certificación.

12:45h – 14:00h Mesa de debate (75´)

Podrás aportar tu opinión sobre aspectos relacionados con tu actividad de Asesor, tanto los anticipados en encuestas de satisfacción como los trasladados personalmente. Los iremos exponiendo de forma ordenada para conocer vuestras sugerencias de mejora.

14:00h – 15:00h Comida (60´)

Tras el debate y antes de la comida, realizaremos una **foto de familia** con un fotógrafo profesional que luego compartiremos con todos vosotros. La comida será un picoteo de pie. Si fuese necesario un tipo de **comida específica**, avísanos para poder preverlo.

15:00h - 18:00h Formación y taller de ventas con Felipe García Rey (240´)

Conoceremos las claves de una exitosa comercialización de los servicios de Asesor de la mano de Felipe García Rey, reconocido profesional del Marketing en el ámbito de los servicios profesionales.