

1

Introducción

Andoni Rodríguez de Galarza. Quién soy.

Formador y conferenciante de alto impacto.

Especialista en planificación y ejecución de acciones comerciales B2B, para captar, optimizar y fidelizar clientes en la era de la transformación digital.

Mi misión y objetivo es mejorar la eficacia y eficiencia comercial, aportando; innovación, metodología, herramientas y habilidades para afrontar los tres retos a los que se enfrenta toda organización o profesional en el 2019:

1. La transformación digital.
2. Pasar de la venta por precio a la venta por valor diferencial.
3. La importancia de trabajar con/por pasión.



Mi trayectoria en el mundo empresarial y comercial comienza en 1996 con la creación de la compañía Medio Exterior (task force) desde start-up. En el año 2003 dejó la dirección de la compañía Medio Exterior para fundar y dirigir Outdoormedia en Madrid y Barcelona, agencia especializada en planificación y compra de publicidad exterior (convencional y digital), posteriormente Outdoormediagroup, grupo de empresas formado por; Outdoormedia, Different OOH Acciones especiales e International Out of Home, con sede en Londres.

En mis 17 años creando, dirigiendo empresas y compitiendo constantemente con grupos internacionales con mayor capacidad comercial y recursos, desarrollé y potencié las habilidades necesarias para captar y gestionar clientes del orden de Carrefour, Desigual, Port Aventura, etc..

Desde el año 2013, Consultor, Formador y Conferenciante de alto impacto. Especializado en estrategia, eficacia y planificación comercial B2B, para captar, optimizar y fidelidad clientes en la era de la transformación digital.

Orientado y focalizado al resultado, apporto conocimientos y experiencia en todas las áreas operativas de la empresa, especializado en estrategia, eficacia y planificación comercial B2B.

Me dirijo a tod@s aquellas personas, emprendedores, comerciales, ejecutivos, empresas y organizaciones, que quieren **incrementar y mejorar su facturación**, aumentando y fidelizando sus clientes o **mejorando la eficacia y eficiencia**, en este nuevo contexto donde la **transformación digital, la venta por valor diferencial y la actitud** han pasado a ser los factores claves para éxito.

La estrategia, planificación, digitalización comercial y la actitud son la clave del éxito, para ganar eficiencia y eficacia captando, optimizando y fidelizando clientes.



3

Conferencia Inspiracional

LAS CLAVES
DEL ÉXITO COMERCIAL
CÓMO DESCUBRÍ
LAS CLAVES DEL ÉXITO COMERCIAL

DE LA NADA AL ÉXITO,
DEL ÉXITO AL FRACASO,
Y DEL FRACASO A LA FELICIDAD.

LAS CLAVES DEL ÉXITO COMERCIAL EN LA ERA DIGITAL

CÓMO HE DESCUBIERTO LAS CLAVES DEL ÉXITO COMERCIAL EN EL VIAJE DE MI VIDA.
DE LA NADA AL ÉXITO, DEL ÉXITO AL FRACASO Y DEL FRACASO A LA FELICIDAD.

Esta conferencia es el viaje de mi vida, cómo desde mi posición de directivo trabajando en empresas de primer nivel y empresario compitiendo en un mercado extremadamente atomizado he descubierto las claves del éxito profesional y su aplicación en el contexto actual.

En 1:30 minutos te doy las claves para afrontar los tres grandes retos del contexto actual; la transformación digital, la importancia de crear y vender valor diferencial y la actitud.

Estructura de la conferencia

DE LA NADA AL ÉXITO: Cómo diferenciarte desde el valor.

CLAVE 1

PONER FOCO
Establecer objetivos y focalizar en ellos.

CLAVE 2

POTENCIA TU TALENTO Y TRABAJA TUS HABILIDADES
Trabaja lo que te diferencia de los demás.

CLAVE 3

COMBINAR DÍA A DÍA Y EL NUEVO NEGOCIO
El día a día no puede ser una excusa para no crecer.

CLAVE 4

CREA Y COMERCIALIZA UN PRODUCTOS TANGIBLES
Comercializar productos que cubran necesidades reales.

CLAVE 5

CONECTA PRODUCTOS Y CLIENTES
Qué vendo a quién.

CLAVE 6

DETERMINA UNA ESTRATEGIA Y EJECUTALA CON PERSEVERANCIA
Marca un rumbo y no te salgas de él.

CLAVE 7

LA IMPORTANCIA DE LA DIVERSIFICACIÓN EN LA ESTRATEGIA
La diversificación garantiza el éxito.

CLAVE 8

ESTABLECE UN PLAN DE ACCIÓN MENSUAL
Necesitamos un plan que determine el destino.

CLAVE 9

MARCA PERSONAL Y EMPRESARIAL
La importancia de la ,marca como elemento de credibilidad.

CLAVE 10

LA IMPORTANCIA DE JUGAR EN EQUIPO
Compleméntate para conseguir más valor.

DEL ÉXITO AL FRACASO: Cuáles son los motivos de lo que algunos denominaban “fracaso”.

CLAVE 11

GANAR PERSPECTIVA
A veces hay que parar y mirar las cosas desde otro lugar.

CLAVE 12

AFRONTA TUS MIEDOS
Hasta que no afrontemos lo que tememos no seremos capaces de avanzar.

DEL FRACASO A LA FELICIDAD: Cómo conseguir tu propio éxito.

CLAVE 13

LA ACTITUD
La actitud como clave del éxito.

CLAVE 14

TODO IMPORTA PRODUCTO/SERVICIO+PROCESO+MARCA
No hay que apalancarse en nada, todo importa,

CLAVE 15

LA IMPORTANCIA DE UN PROCESO COMERCIAL DIGITAL PARA ATRAER Y TRADICIONAL PARA CAPTAR

METODOLOGÍA: 1:30 horas de conferencia



3

Conferencia Inspiracional

LAS CLAVES
DEL ÉXITO COMERCIAL
CÓMO DESCUBRÍ
LAS CLAVES DEL ÉXITO COMERCIAL

DE LA NADA AL ÉXITO,
DEL ÉXITO AL FRACASO,
Y DEL FRACASO A LA FELICIDAD.

LAS CLAVES DEL ÉXITO COMERCIAL EN LA ERA DIGITAL

CÓMO HE DESCUBIERTO LAS CLAVES DEL ÉXITO COMERCIAL EN EL VIAJE DE MI VIDA.
DE LA NADA AL ÉXITO, DEL ÉXITO AL FRACASO Y DEL FRACASO A LA FELICIDAD.

Esta conferencia es el viaje de mi vida, cómo desde mi posición de directivo trabajando en empresas de primer nivel y empresario compitiendo en un mercado extremadamente atomizado he descubierto las claves del éxito profesional y su aplicación en el contexto actual.

En 1:30 minutos te doy las claves para afrontar los tres grandes retos del contexto actual; la transformación digital, la importancia de crear y vender valor diferencial y la actitud.



METODOLOGÍA: 1:30 horas de conferencia



3

Conferencia Inspiracional

LAS CLAVES
DEL ÉXITO COMERCIAL
CÓMO DESCUBRÍ
LAS CLAVES DEL ÉXITO COMERCIAL

DE LA NADA AL ÉXITO,
DEL ÉXITO AL FRACASO,
Y DEL FRACASO A LA FELICIDAD.

LAS CLAVES DEL ÉXITO COMERCIAL EN LA ERA DIGITAL

CÓMO HE DESCUBIERTO LAS CLAVES DEL ÉXITO COMERCIAL EN EL VIAJE DE MI VIDA.
DE LA NADA AL ÉXITO, DEL ÉXITO AL FRACASO Y DEL FRACASO A LA FELICIDAD.

Esta conferencia es el viaje de mi vida, cómo desde mi posición de directivo trabajando en empresas de primer nivel y empresario compitiendo en un mercado extremadamente atomizado he descubierto las claves del éxito profesional y su aplicación en el contexto actual.

En 1:30 minutos te doy las claves para afrontar los tres grandes retos del contexto actual; la transformación digital, la importancia de crear y vender valor diferencial y la actitud.



METODOLOGÍA: 1:30 horas de conferencia

