

NEGOCIOS BASADOS EN LA CONFIANZA

EVENTOS DE NETWORKING

A LA MEDIDA DE
NUESTROS CLIENTES



AIM

RELACIONAMIENTO ENFOCADO

UN SERVICIO DE

Evo
Consulting

Hacemos negocios con personas, no con empresas.

Diseñamos este servicio para permitir el contacto de personas con personas en el ámbito de los negocios, de manera que se generen espacios efectivos de relacionamiento profesional y la consecución de negocios.

Tomamos lo mejor de dos mundos

- i) consideramos fundamental la construcción de canales y curvas de confianza entre las personas para poder dar libertad a la generación de negocios. Este es uno de los principios fundamentales del Networking Estratégico
- ii) hemos tomado la disciplina organizativa y prospectiva de las ruedas de negocio, con el objetivo de hacer match entre oferentes y demandantes.

BENEFICIOS

1. Networking de Calidad

El beneficio fundamental de AIM es la capacidad de ampliar el capital relacional de manera efectiva. Se cierran o no negocios, la capacidad de interactuar con otros profesionales en aras de lograr un bien común permite conocer las fortalezas, debilidades y capacidades de diferentes profesionales, lo cual siempre es beneficioso como profesionales para nuestras carreras.

2. Ampliación de probabilidades de negocio.

La construcción de curvas de confianza sólidas amplía exponencialmente la capacidad de generar negocios, ya sea a través de la celebración de contratos o el diseño de alianzas a largo plazo.

3. Disminución de tiempos y costos de consecución de proveedores.

Al facilitar que los verdaderos tomadores de decisión del cliente puedan entrar en contacto con los oferentes a nivel personal, se reducen las cadenas de contactos que ambas partes normalmente deben surtir para llegar a encontrar proveedores de calidad, significando en una reducción de tiempos y costos de abastecimiento y percibiendo valor mucho más rápidos para ambas partes.

4. Relaciones comerciales de largo plazo.

A mayor confianza mayores deseos de contar con una relación a lo largo del tiempo. Esta confianza es fundamental para relaciones comerciales que perduran y agregan valor a las partes.

Ofrecemos sesiones AIM a clientes corporativos que deseen ampliar sus círculos relacionales con proveedores potenciales de Bienes y Servicios. Para ello tenemos sesiones de planeación con los clientes con el único objetivo de entender que tipo de bienes y servicios están buscando y que características deben tener los proveedores con quienes quisieran entablar relaciones comerciales.

Posteriormente realizamos un trabajo de planeación y organización de tal forma que podamos reunir a los oferentes BUSCADOS. Esto lo realizamos en un evento puntual que puede ser un desayuno, almuerzo, café o cóctel de negocios, dentro del cual, siguiendo una agenda estructurada, podrán las empresas darse a conocer pero sobre todo podrán las personas interactuar para iniciar la construcción de círculos de confianza sólidos y duraderos.

PROPUESTA

QUE BUSCAN

Hasta 4 líneas de servicio buscadas, hasta 2 empresas oferentes por servicio

LUGAR

Oficinas del contratante
Bogotá

VALOR

\$2'400.000 + IVA
30% confirmación
70% día del evento

NOTAS

Evolo puede buscar un lugar externo para el evento, en cuyo caso el valor aumentará \$400.000 + IVA

Contáctenos para más información



UN SERVICIO DE **Evolo**
Consulting

aim@evolo.co
3186294954