



CHARLAS@2



Formato

Videollamada vía zoom, grabada. No hay emisión en directo. Emitiremos en diferido, planificado con el socio.

Quiénes participan

- **Anfitrión:** Socio de la AER
- **Invitado:** Cliente del socio AER, prescriptor
- **Organizador:** AER

Duración

De 10 a 12 minutos máximo.

Inicia la Charla@2 AER presentando a los participantes.
Cierra la Charla@2 AER agradeciendo a los participantes.

Lineas rojas

- No es posible hacer venta directa de la marca o soluciones.
- No es posible hablar de la competencia.
- No es posible no aprovechar el espacio para difundir talento y conocimiento de nuestros socios.



CHARLAS@2



**FOTO
PARTICIPANTE
SOCIO AER**

Nombre Socio AER
Cargo del participante

LOGO MARCA

**FOTO
INVITADO
CLIENTE**

Nombre Invitado
Cargo del invitado

LOGO MARCA

Estructura de Charlas@2 AER

Ponemos el foco en el cliente, no en la empresa que ejecuta el proyecto.

- **IDENTIFICAMOS** claramente el **PROBLEMA**, la **VULNERABILIDAD** o la **OPORTUNIDAD** del cliente en el inicio de la Charla@2. Un caso de éxito lo es si ayuda a los clientes a solucionar problemas o a aprovechar oportunidades. **¿CUÁL ES EL DESAFÍO DEL CLIENTE?**
- **TRAYECTORIA**: La importancia de un paso a paso. **¿QUÉ CAMINO HABÉIS ANDADO? ¿QUÉ PROBLEMAS O PALANCAS HABÉIS ENCONTRADO EN LA IMPLANTACIÓN?**
- **TRANSPARENCIA**: Es importante exponer el trabajo, hay que exponer el resultado que el servicio que ofrecemos consigue **¿CÓMO HAS AYUDADO AL CLIENTE A SUPERAR SUS DIFICULTADOS O A APROVECHAR LAS OPORTUNIDADES?**
- **RESULTADO**: Hablar con detalle, con **INDICADORES DE GESTIÓN, DATOS** cómo tu empresa ha solucionado los problemas del cliente o aprovechado su potencias/oportunidades.

Estructura de Charlas@2 AER

