

El arte de la venta (ESIC)

📅 12 de septiembre de 2023, martes

Inscríbete



Fechas:

12 de septiembre, martes

Presencial



Horario:

de 17:00 a 19:00 h.

Inscríbete

Profesora



Rebeca Pascual

- Licenciada en Comunicación Audiovisual por la Universidad de Navarra
- Curso especializado Customer Experience Management ICEMD
- Profesora de ESIC Business & Marketing School.
- Marketing Manager en A10 Inmobiliaria.

Una comunicación eficaz durante el proceso de venta es clave para conseguir tus resultados y mejorar la experiencia de tus clientes. Descubre cómo identificar el perfil de tu cliente, su forma de tomar decisiones y desarrolla tus habilidades comunicativas para que se conviertan en tu mejor herramienta de venta.

PROGRAMA

- Qué es el Bridge. Los 4 tipos de perfiles psicosociales.
- Cómo adaptar tu lenguaje a cada uno de ellos.
- Cómo el cliente toma las decisiones. Principios de Neuromarketing.
- Las 6 leyes de la experiencia de cliente.
- Cómo mejorar la experiencia del cliente.

INFORMACIÓN GENERAL

Objetivo:

Identificar el perfil de tus clientes para diseñar una experiencia y una forma de comunicación eficaz con la que mejorarás tus resultados comerciales.

**Fechas:**

12 de septiembre, martes

**Número de sesiones:**

1

**Horario:**

de 17:00 a 19:00 h.

**Número de horas:**

2

**Presencial**

Club de Marketing de Navarra

INSCRIPCIONES

**Actividad gratuita**

Entrada gratuita previa inscripción a través de la web



Para más información:

948 290155

Inscríbete