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