

¿Cómo captar y gestionar clientes?

📅 4 de octubre de 2024, viernes

Inscríbete

Este curso es un módulo de: [Curso práctico de ventas](#)



Fechas:

4 de octubre, viernes

Presencial



Videoconferencia



Horario:

de 9:00 a 15:00 h.



Precio especial para socias/os

y actividad bonificable por FUNDAE

[Pulsa AQUÍ para ver los precios](#)

Inscríbete

Profesor



Miguel Iribertegui Iriguibel

- Entrenador de personas vendedoras.
- Consultor de empresas en el área de ventas.
- Profesor en ESIC Business & Marketing School.
- Profesor Asociado de la Universidad Pública de Navarra.
- Senior Manager Program in Digital Business.
- Máster en Dirección y Administración de Empresas.
- Máster en Gestión Comercial y Marketing.
- Licenciado en Filosofía y Letras.
- Más de 10.000 horas de formación empresarial impartidas en diversos sectores.
- Autor del libro "Vender de Cine".

PROGRAMA

La venta es cuestión de constancia y de oportunidad. La persona comercial debe saber apoyarse en las nuevas tecnologías trabajando su marca personal, gestionando con eficacia el CRM para conseguir atraer nueva clientela o prospectos y crear un importante vínculo con la clientela actual dirigido a la creación de valor para ambas partes sostenida en el tiempo.

• Un comercial tecnológico:

- Marca del comercial + marca de la empresa = marca total.
- Construcción de la marca personal del comercial:
 - La persona vendedora como marca dentro de la empresa.
 - Marca profesional y redes sociales.
 - Expansión de la marca profesional en entornos digitales y analógicos.
 - La Inteligencia Artificial -IA- ¿sustituirá al vendedor?

• Herramientas low-cost para el acercamiento y captación de nueva clientela.

- Redes sociales. LinkedIn como herramienta de captación de clientes.

- Eventos y networking: cómo sacarles el máximo rendimiento a eventos online y off line.
- Redes sociales. LinkedIn como herramienta de captación de clientes.
- Técnica «Vintage» exitosa de concertación de citas: mailings que cautivan + telemarketing dirigido.
- La “Visita del paracaidista”.
- **Gestión de clientes:**
 - Satisfacer a la clientela de forma rentable, reteniéndola.
 - Procesos + personas + tecnologías: herramientas para la satisfacción de los clientes y clientas. La inteligencia artificial.
 - CRM: las mejores herramientas: desde las “Free” a las “Premium”.
 - Matrices de scoring y segmentación de clientela.
 - Mi cartera de clientes y clientas: ¿cómo “caracterizarla”?
 - ¿Cómo realizar una comunicación periódica, constante y obligatoria con mi cliente/a?
 - El mix de comunicación con clientes y clientas y, por supuesto, con posible clientela
 - Taller práctico de acción (tras la reflexión): Un mix de comunicación con mi posible cliente/a.
- **Cómo fidelizar a mis clientes/as para que sean mis mejores prescriptores/as:**
 - Diferenciar entre clientes/as y compradores/as.
 - Cubrir expectativas de los clientes/as para luego superarlas.
 - Cross Sales y Up Sales: Optimizar y cruzar ventas con clientes/as actual.
- **Taller práctico: Elaboración de un P.A.C.O.: Un plan de acción comercial operativo .**

INFORMACIÓN GENERAL

La metodología

- Dinámica mediante la interacción de alumno/a-ponente.
- Ejercicios y dinámicas grupales.
- Ejercicios de ventas realizados en pareja- (no se harán dramatizaciones en clase ni se grabarán en vídeo).
- Visionado de fragmentos de películas: el cine aplicado a la venta.

El consultor o consultora tiene un método que se basa en cuatro patas: actividad: Todo los conceptos deben ensayarse en el aula o fuera de ella. Referencia a lo adquirido: parte del punto de partida de quienes asisten para adecuar los contenidos y trabajos a las capacidades del alumnado y no al revés. Practicidad. Todo el contenido impartido tiene un desarrollo luego útil en el puesto de trabajo y, por último, simplicidad: el consultor o consultora siempre traslada de una manera sencilla los conceptos para adquirir los máximos conocimientos.

**Fechas:**

4 de octubre, viernes

**Número de sesiones:**

1

**Horario:**

de 9:00 a 15:00 h.

**Número de horas:**

6

Elige la modalidad que mejor se adapte a ti:

**Presencial***

Club de Marketing de Navarra

**Videoconferencia***

Aula virtual, Zoom

INSCRIPCIONES

**Entidades y personas socias:**

170 €

**No socios/as:**

300 €

[Únete a la asociación](#)

Actividad bonificable por la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo. Las empresas socias pueden solicitar su tramitación gratuita indicándolo en la inscripción web con al menos dos días de antelación



Para más información:

948 290155[Inscríbete](#)