

¿Planificar la gestión de clientes y fidelizarlos es clave para tu empresa?

Plan de cartera de clientes, para vender más y mejor (ESIC)

📅 5 de junio de 2024, miércoles

Inscríbete



Fechas:

5 de junio, miércoles

Presencial



Horario:

de 9:00 a 14:00 h.

Inscríbete

Ponente



Juan Ignacio Pérez Martín

Formador, consultor y conferenciante.

Desarrolla programas in company en empresas, universidades y escuelas de negocio.

Coach ejecutivo y de equipos (Certificación PCC por ICF y Practitioner en PNL)

Ponente en conferencias y mesas redondas, y consultor de negocio.

¿Gestionas clientes o tienes un equipo que lo hace y quieres ir más allá en tus ventas? Si es así, estás en el lugar adecuado.

Antes de ir más allá, ¿qué porcentaje de tus acciones comerciales están bien planificadas, estructuradas, coordinadas y bien analizadas? Y, ¿qué porcentaje de tus acciones son improvisadas o un poco “sobre la marcha”? Sin duda, **la mejor improvisación es una buena preparación**.

Y es que **una hora de planificación nos puede ahorrar entre 7 y 8 horas** de trabajo efectivo. Algo tan importante y estratégico como la Gestión de Clientes y con ello nuestras ventas, no se puede abandonar a la idea de “vamos viendo sobre la marcha” o a un “yo lo tengo todo en la cabeza”.

Es fundamental **profesionalizar las ventas** y con ello tener un **Plan de Cartera de Clientes**. Un plan estructurado y bien analizado que nos permita:

- Tener visión global de las oportunidades de negocio y las acciones para ganar dichas oportunidades.
- Optimizar nuestra coordinación y trabajar en equipo, todos sobre la misma base y estructura, no improvisada.
- Incrementar la satisfacción de clientes y su fidelización.
- Mejorar la eficiencia y el margen.
- Tener un mejor control y seguimiento de las acciones comerciales (Cuadro de Mando).

En este workshop de una mañana de duración, vamos a compartir cómo las empresas de éxito planifican sus Carteras de Clientes y te vas a llevar:

- Tu propio plan de Cartera de Clientes.

- Ideas prácticas para profesionalizar tus ventas.
- Una plantilla profesional para que en tu empresa podáis crear un Plan De Cartera De Clientes.
- Análisis de los indicadores (KPIs) que puedes utilizar para tener un control y seguimiento de las ventas en tu negocio.
- Tu propio Plan de Acción con al menos 10 – 20 acciones concretas que te van a servir para mejorar tu Gestión de Clientes.
- Y, además, cómo crear un Plan de Fidelización de Clientes.



Fechas:

5 de junio, miércoles



Número de sesiones:

1



Horario:

de 9:00 a 14:00 h.



Número de horas:

5



Presencial

ESIC - Club de Marketing de Navarra

INSCRIPCIONES



Actividad gratuita

Entrada gratuita previa inscripción a través de la web



Para más información:

948 290155

Inscríbete