



Presencial o videoconferencia

¿Cómo captar y gestionar clientes?

30 de septiembre de 2022, viernes

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".

Día: 30 de septiembre, viernes

Sesiones: 1

Horario: de 9:00 a 15:00 h.

Duración: 6 horas

Lugar:

Puedes elegir en qué modalidad prefieres asistir:

- En remoto, a través de nuestra aula virtual, utilizando la herramienta Zoom.
(Podrás seguir la clase en remoto y realizar al personal docente las consultas que tengas por audio).
- Presencial: en nuestras instalaciones del Club de Marketing de Navarra.

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.

- Comerciales de tecnología 4.0.:
 - 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.
- 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.

Derechos de matrícula

Socios/as: 160 €

No socios/as: 300 €

Actividad bonificable por la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo. El Club de Marketing gestiona a los/as socios/as gratis la tramitación.

Inscripciones:

A través de la web, con al menos dos días de antelación.

Para información: Tfno. 948 290155

Bonificaciones de la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo

Los/as socios/as pueden solicitar la tramitación gratuita de las bonificaciones, indicándolo en la inscripción a través de la web, con al menos dos días de antelación.