

DEFINE A TU BUYER PERSON

CÓMO PONER AL CLIENTE EN EL CENTRO DE LA ESTRATEGIA DE NEGOCIO

100% ONLINE

OBJETIVOS

- ¿Cómo construir y potenciar las experiencias WOW?
- Construir un buyer person válido para nuestro negocio.

DIRIGIDO A:

Responsables Comerciales y de Marketing, de atención al cliente y, en general, a todas aquellos profesionales que quieran promover una experiencia única de servicio como propuesta de valor para sus clientes.

CONTENIDO:

- El cliente como centro de nuestra estrategia de negocio.
- Buyer person:
 - ¿Qué es el buyer persona?
 - Importancia del buyer persona en la estrategia empresarial.
 - Factores de definición del buyer persona.
 - Proceso de creación del buyer persona.
- La conducta del consumidor:
 - Factores grupales.
 - Factores individuales.
 - Factores de influencia en mercados business to business.
- Estudio del consumidor:
 - Exigencias de los consumidores.
 - Conversaciones de los consumidores.
 - Roles en la decisión de compra.
- Características del nuevo consumidor.
 - Ventajas competitivas.
 - Eficiencia.
 - Innovación.
 - Respuestas del cliente.
- Segmentación:
 - Importancia de implementar una Hipersegmentación.
 - Estrategia de océano azul.
- Experiencia del consumidor:
 - Los cambios en las relaciones cliente-empresa.
 - La voz del consumidor.
 - ¿Cómo diseñar una experiencia de cliente efectiva?
 - La medición de la experiencia cliente.

METODOLOGÍA

Todos nuestros talleres se arman bajo la Metodología PAM® (Productividad Alineada a Metas), que puede ser resumida en 5 pilares estratégicos:

1. **CONOCIMIENTO:** Aquí insertamos la teoría. Cada concepto es cuidadosamente colocado para que cumpla una función específica alineada a los objetivos del taller.
2. **REFLEXIÓN:** Revisamos en que parte de nuestra vida profesional y personal podemos enfocar los nuevos conocimientos.
3. **APLICACIÓN:** Trabajamos actividades concretas, adaptadas a tus necesidades para aplicar lo que estás estudiando.
4. **PLAN DE ACCIÓN:** Al finalizar el evento diseñarás tu propio plan de acción para que puedas medir los resultados de tu incremento en productividad.
5. **SEGUIMIENTO:** Te ayudaremos con un seguimiento a los 7, 15, 21 y 30 días para comprobar que estés cumpliendo tus indicadores del Plan de Acción.

DETALLES E INVERSIÓN

Duración:	9 horas
Fechas:	Martes 25 al jueves 27 de julio de 2023
Horario:	18h00 a 21h00
Modalidad:	100% ONLINE
Precio Normal:	\$126 + IVA

PRECIO ESPECIAL: \$63 + IVA

(Hasta el 25 de junio de 2023)

- Descuentos:**
- 10% para grupos entre 2 y 4 personas (\$113,40 + IVA por persona).
 - 20% para grupos de más de 5 personas (\$100,80 + IVA por persona).

Incluye: Materiales de trabajo, diploma de aprobación, acceso a la grabación de la clase, asesoría con el diseño de un plan de acción personalizado y posterior seguimiento profesional de indicadores para garantizar el aprendizaje.

No incluye: N/A