

¿CÓMO VENDER SERVICIOS?

HABILIDADES DE MERCADEO Y VENTAS PARA EMPRESAS DE SERVICIO

CURSO PRESENCIAL

OBJETIVOS

- Diferenciar el marketing de servicios del de productos, aprendiendo a construir una estrategia coherente e integrada de diseño, producción, venta y prestación del servicio, para garantizar el éxito de tu empresa.
- Asumir y liderar una cultura corporativa basada en *cero defectos + excelencia permanente*, entre el personal en contacto con clientes, que asegure su percepción del valor agregado a la prestación del servicio y garantizando su satisfacción.

DIRIGIDO A

Profesionales de áreas comercial y de atención al cliente de empresas de servicios. También, aplica para profesionales de las áreas de servicio técnico y soporte al cliente de empresas que vendan productos pero que incorporen servicios añadidos.

CONTENIDO

- Diferencias esenciales entre la prestación de servicios y la producción de productos.
- SWOT of Services: Análisis de amenazas y oportunidades (entorno, mercado y competencia).
- Análisis interno de fortalezas y debilidades de la empresa de servicios.
- Segmentación y posicionamiento: La elección del público objetivo.
- El mix del marketing en una empresa de servicios.
- Organización sistémica de la producción y prestación del servicio.
- La venta de servicios.
- El rol fundamental del personal en contacto con clientes.
- Satisfacción del cliente a la primera (no hay segundas oportunidades): Momentos clave de la fidelización de clientes.

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 30 días para comprobar que estés cumpliendo tus indicadores del Plan de Acción.

DETALLES E INVERSIÓN

| | |
|-----------------------|---------------------------------|
| Duración: | 8 horas |
| Fechas: | Miércoles, 13 de julio del 2022 |
| Horario: | 09h00 a 18h00 |
| Precio Normal: | \$100 + IVA |

PRECIO ESPECIAL: \$80 + IVA

(Hasta el 13 de junio del 2022)

Descuentos: 10% para grupos entre 2 y 4 personas (\$90 + IVA por persona).
20% para grupos de más de 5 personas (\$80 + IVA por persona).

Formas de Pago:

- Depósito o transferencia
Banco Pichincha
Cuenta Corriente: 2100158115
Razón Social: CONSULTCSM CÍA. LTDA.
RUC: 1490819211001
Teléfono: 0989277244
Email: info@candoabogados.com

- Todas las tarjetas de crédito y débito a nivel nacional.

Incluye: Materiales de trabajo en formato digital, diploma de aprobación en formato digital con código de verificación y sistema blockchain antifraude, cuaderno, pluma, refrigerios y almuerzo.

CURSO PRESENCIAL ORGANIZADO POR
DAVID CANDO SHEVCHUKOVA

FRANQUICIADO FORMACIÓN®
TERRITORIO: CUENCA

CONSULTCSM CÍA. LTDA.
RUC: 1490819211001

cuenca@formaccion.ec
(+593) 999 00 1324 – (+593) 987 20 1842