

PROSPECCIÓN COMERCIAL 1.0

¿CÓMO CAPTAR NUEVOS CLIENTES?

CURSO PRESENCIAL

OBJETIVO

Diseñar e implementar un plan eficiente para captar clientes potenciales.

DIRIGIDO A

Ejecutivos comerciales con poca o nula experiencia y que estén interesados en aprender técnicas básicas que les permitan incrementar los cierres.

CONTENIDO

- El nuevo paradigma comercial.
- La nueva misión de la organización comercial.
- El plan estratégico de ventas.
- La base de datos: La información mínima necesaria para empezar a captar nuevos clientes.
- Análisis de la cartera de clientes: Sectores, penetración e identificación de posibles clientes.
- La calificación de clientes potenciales.
- Estrategias de captación.

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:	4 horas
Fechas:	Miércoles, 27 de julio del 2022
Horario:	09h00 a 13h00
Precio Normal:	\$60 + IVA

PRECIO ESPECIAL: \$48 + IVA

(Hasta el 27 de junio del 2022)

Descuentos: 10% para grupos entre 2 y 4 personas (\$54 + IVA por persona).
20% para grupos de más de 5 personas (\$48 + 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@formacion.ec
(+593) 999 00 1324 – (+593) 987 20 1842