¿CÓMO VENDER SERVICIOS?

HABILIDADES DE MERCADEO Y VENTAS PARA EMPRESAS DE SERVICIO

100% 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.

MORETA & TORRES S.A.S es franquiciado oficial de **FORMACCIÓN S.A.** El franquiciado es responsable de la ejecución, facturación y cobros de su propia agenda de eventos.

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:	8 horas
Fechas:	Miércoles 18 y jueves 19 de octubre de 2023
Horario:	18h00 a 22h00
Modalidad:	100% PRESENCIAL
Lugar:	Hotel Wyndham en el Puerto Santa Ana.
Precio Normal:	$120 + IVA

PRECIO ESPECIAL: $60 + IVA

(Hasta el 18 de septiembre de 2023)

Descuentos:

- 10% para grupos entre 2 y 4 personas ($108 + IVA por persona).
- 20% para grupos de más de 5 personas ($96 + IVA por persona).

Formas de Pago: Depósito o transferencia a la cuenta de ahorros 20524689 a nombre de MORETA&TORRES S.A.S. en el Banco Del Bank.

Incluye: Materiales de trabajo, diploma de aprobación (digital e impreso), asesoría con el diseño de un plan de acción personalizado y posterior seguimiento profesional de indicadores para garantizar el aprendizaje, cuaderno, pluma, estación permanente de café, aromáticas y agua.

No incluye: Costo del parqueo

MORETA & TORRES S.A.S es franquiciado oficial de **FORMACCIÓN S.A.** El franquiciado es responsable de la ejecución, facturación y cobros de su propia agenda de eventos.