

DESDE EL CIERRE A LA POST-VENTA

CIERRE DE VENTAS, MANEJO DE OBJECIONES Y FIDELIZACIÓN

100% ONLINE

OBJETIVOS

- Desarrollar técnicas de ventas y de cierre de ventas que lograrán aumentar tu productividad y desempeño al momento de incentivar la venta final.
- Cómo responder ante objeciones cuando estás en medio de una venta, para continuar con el proceso de cierre y aumentar tu porcentaje de ventas.

DIRIGIDO A

Gerentes de ventas, o administradores del área de Ventas y Comercial, que deseen adquirir conocimientos y técnicas actualizadas para cierres de ventas eficaces, junto a un servicio excepcional post-venta.

CONTENIDO

- Planeación estratégica de las ventas:
 - Fundamentos de la planeación estratégica.
 - Técnicas de diagnóstico.
 - Diseño de objetivos estratégicos en ventas.
 - Diseño de estrategias y tácticas en ventas.
 - Formulación del plan estratégico.
 - Asignación de fechas de cumplimiento de objetivos.
 - Asignación de responsables del cumplimiento de objetivos.
 - Revisión de costos de la planeación.
- Presencia de la marca en la mente del consumidor:
 - Calidad que percibe el consumidor respecto de la marca.
 - Reconocimiento de la marca por parte del consumidor.
 - Identificación de beneficios del producto por parte del consumidor.
 - Apoyo de la organización al crecimiento y consolidación de la marca.
 - Personalidad de la marca.
 - Equidad de la marca.
 - Sub marcas y estrategias de desarrollo.
- El papel de la publicidad como instrumento de información, persuasión y motivación al consumidor; sus técnicas y estrategias:
 - Naturaleza y alcance de la publicidad.
 - Mensaje, medios y persuasión.
 - Estrategias publicitarias.
 - Presupuesto publicitario.
 - La agencia de publicidad.

- Atención, servicio post-venta, y fidelización de clientes:
 - Construcción de relaciones a largo plazo.
 - Mercadotecnia personal: Estrategias personalizadas de relación con el cliente.
 - Implantación de un plan de servicio.
 - Técnicas para evaluar el servicio y el grado de satisfacción del cliente.
 - Integración de quejas, necesidades y sugerencias.
 - ¿Cómo impulsar la lealtad de mi cliente y elevar el índice de retención?
 - Aplicaciones de CRM en los procesos de servicio y atención a 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 7, 15, 21 y 30 días para comprobar que estás cumpliendo tus indicadores del Plan de Acción.

DETALLES E INVERSIÓN

Duración:	6 horas
Fechas:	Lunes 4 y martes 5 de diciembre de 2023
Horario:	18h00 a 21h00
Modalidad:	100% ONLINE
Precio Normal:	\$90 + IVA

PRECIO ESPECIAL: \$45 + IVA

(Hasta el 4 de noviembre de 2023)

- Descuentos:**
- 10% para grupos entre 2 y 4 personas (\$81 + IVA por persona).
 - 20% para grupos de más de 5 personas (\$72 + 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, 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