



FORMACIÓN
FORMANDO PROFESIONALES DE ACCIÓN

VÍA A SAMBORONDÓN

¿CÓMO CAPTAR NUEVOS CLIENTES?

APRENDE A PROSPECTAR CLIENTES ALTAMENTE RENTABLES

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 7, 15, 21 y 30 días para comprobar que estás cumpliendo tus indicadores del Plan de Acción.

DETALLES E INVERSIÓN

Duración:	2 horas
Fechas:	Lunes, 11 de diciembre de 2023
Horario:	18h30 a 20h30
Precio Normal:	\$30 + IVA

PRECIO ESPECIAL: \$15 + IVA

(Hasta el 11 de noviembre de 2023)

- Descuentos:**
- 10% para grupos entre 2 y 4 personas (\$27 + IVA por persona).
 - 20% para grupos de más de 5 personas (\$24 + IVA por persona).

Formas de Pago: Depósito o transferencia a la cuenta corriente 0845008915 a nombre de Germán Lynch Navarro en el Banco Bolivariano.

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