

Cómo captar un 30% más de clientes

Fecha: 16 y 18 de febrero

Horario: 9:00 a 14:00 y de 15.30 a 18.30 horas

Duración: 16 horas

Lugar: Cámara de Gipuzkoa - Avda. de Tolosa, nº 75 - 20018 Donostia-San Sebastián



INSCRIPCIÓN

A pesar de que contactar con más clientes equivale a vender más, pocas empresas cuentan con un sistemática adecuada que permita captar nuevo negocio de un modo constante y ordenado. Este curso descubre las claves para vender un 30% más actuando de forma precisa y científica sobre la forma de prospectar, los mecanismos evitativos que hacen que un equipo se oriente hacia lo irrelevante, y actuando también sobre las rutas de visita y la identificación de clientes de alto valor.

Objetivo

Vender un 30% más mediante mecanismos probados y científicos que elevan el número de cierres y su magnitud en el tiempo. Este programa aporta ciencia y sistemática real y comprobada.

Programa

- Cómo prospectar y captar clientes y cómo no hacerlo.
- Errores y presuposiciones de los planes de captación que cuestan dinero.
- Sesgos mentales a la hora de prospectar y cómo superarlos.
- El rol de “Back office” y “Front office” – Quién debe hacer qué.
- ¿Dónde están nuestros clientes? Geolocalización de clientes de alto valor.
- Segmentación de nuestra base de clientes e identificación de categorías.
- Máximas aplicables a mi cartera actual o futura de clientes.
- Cómo llevar al cliente a la acción.
- Rutas de visita rentables.
- Matriz de captación de nuevo negocio y nuevos clientes. Plan de acción

Ponente



Javier Moreno

Licenciado en Ciencias de la Comunicación. Publicista. Master M.B.A. en Administración de Empresas. Master en Dirección de Comercio Internacional. Ha desempeñado su labor en el área de consultoría de marketing, y puestos directivos en departamentos comerciales y gerencia. Director de DEKER. Consultores de Marketing.

Otros datos relevantes

- **Precio**
 - 390 euros
Descuento de un 10% para las terceras y sucesivas inscripciones.
En caso de no cancelar la inscripción, o realizarla con menos de 48 horas de antelación al inicio de la formación, se deberá abonar el 100% del importe, salvo caso de fuerza mayor.
 - **FUNDAE**
Las inscripciones podrán bonificarse parcialmente en las cuotas de la Seguridad Social a través de la encomienda de gestión a Cámara de Gipuzkoa.

Información

Amaia Etxeberria - 943 000293
formacion@camaragipuzkoa.com