

CURSO – Captación y fidelización de clientes y empleados Zaragoza - Sainz de Varanda

Formación Bonificable**FUNDAE**APOYO CAI
A DESEMPLEADOS**Lugar:**Fundación CAI
Avda. Alcalde Sainz de Varanda nº 1-3. 50009 Zaragoza
976 355 000**Fechas:****8/11/2024****Horario:**

de 9 a 15 h. (6 horas lectivas)

Importe:

140 €

Importe desempleados:

42 €

**Plazo de inscripción:
(Hasta las 15 h.)**

5/11/2024

Este curso está comprendido dentro del programa: **Vender sin que lo parezca (con inteligencia artificial)**

Presentación

La venta es cuestión de constancia y de oportunidad. Captar y gestionar clientes es una tarea de la empresa sí, pero muy especialmente del comercial. Debe saber apoyarse en las nuevas tecnologías trabajando su marca personal, gestionando con eficacia el CRM para conseguir atraer nuevos clientes o prospectos y crear un importante vínculo con los mismos dirigido a la creación de valor para ambos sostenida en el tiempo.

Objetivos

El asistente aprenderá a:

- Construir la marca personal del comercial
- Delimitar las principales Herramientas low-cost para el acercamiento y captación de nuevos clientes.
- Gestionar Clientes mediante herramientas como el CRM y otras matrices de scoring y segmentación.
- Fidelizar clientes para que sean a su vez los mejores prescriptores de los productos y servicios de la empresa.

Metodología

- Dinámico mediante la interacción de alumno-ponente.
- Ejercicios y dinámicas grupales.
- Ejercicios de ventas realizados en pareja (no se harán dramatizaciones en clase ni se grabarán en vídeo).
- Visionado de fragmentos de películas: el cine aplicado a la venta.

El consultor tiene un método que se basa en cuatro patas: **ACTIVIDAD**: Todo los conceptos deben ensayarse en el aula o fuera de ella. **REFERENCIA A LO ADQUIRIDO**: parte del punto de partida de los asistentes para adecuar los contenidos y trabajos a las capacidades de los alumnos y no al revés. **PRACTICIDAD**. Todo el contenido impartido tiene un desarrollo luego útil en el puesto de trabajo y, por último, **SIMPLICIDAD**: el consultor siempre traslada de una manera sencilla los conceptos para adquirir los máximos conocimientos.

Profesorado

D. Miguel Iribertegui Iribuibel. Entrenador de vendedores. Consultor de empresas en el Área de Ventas Profesor en ESIC Business & Marketing School. Profesor Asociado de la Universidad Pública de Navarra Senior Manager Program in Digital Business. Máster en Dirección y Administración de Empresas. Máster en Gestión Comercial y Marketing. Licenciado en Filosofía y Letras. Más de 10.000 horas de formación empresarial impartidas en diversos sectores. Autor del libro “Vender de Cine”

Programa

- **¿Desaparecerá el comercial con la Inteligencia Artificial?**
 - El nuevo comercial híbrido digital
 - La IA en la venta ¿sustituirá al vendedor profesional?
 - Construcción de la marca personal del comercial:
 - El vendedor como marca dentro de la empresa.
 - Marca profesional y Redes Sociales.
 - Expansión de la marca profesional del comercial en entornos digitales y analógicos.
- **Herramientas *low-cost* para el acercamiento y captación de nuevos clientes.**
 - “La visita del paracaidista”. Una puerta no tan fría.
 - Eventos y networking: ¿cómo sacarles el máximo rendimiento?
 - Redes Sociales. LinkedIn optimización el perfil de LinkedIn.
 - Técnica «Vintage» exitosa de concertación citas: Mailings que cautivan + telemarketing dirigido.
 - Prospección digital y Social Selling Avanzado
 - Videoreuniones
 - Seguimiento digital
 - Emails eficaces A-I-D-A (Atención, Interés, Decisión y Acción).
- **Gestión de Clientes:**
 - Satisfacer al cliente de forma rentable.
 - Procesos + personas + tecnologías: herramientas para la satisfacción del cliente.
 - CRM: las mejores herramientas: desde las “Free” a las “Premium”.
 - Matrices de scoring y segmentación de clientes.
 - Mi cartera de clientes: ¿cómo “caracterizarla”?
 - ¿Cómo realizar una comunicación periódica, constante y obligatoria con mis clientes?
 - El mix de comunicación con clientes y, por supuesto, con posibles clientes.
 - La oferta, los contenidos y la omnicanalidad: el retorno de la inversión del CRM.
 - *Taller práctico de acción (tras la reflexión): Un mix de comunicación con mis posibles clientes.*
- **Cómo fidelizar a mis clientes para que sean mis mejores prescriptores:**
 - Diferenciar entre cliente y comprador.
 - Cubrir expectativas de los clientes para luego superarlas.
 - Cross Sales y Up Sales: Optimizar y cruzar ventas con clientes actuales.
 - Gestión de la excelencia en el servicio: el paso de cliente a prescriptor.
- **Taller práctico: Elaboración de un P.A.C.O.: Un Plan de Acción Comercial Operativo.**

Organización

Plazo de inscripción

La recepción de solicitudes finalizará el 5 de noviembre, a las 15,00 horas. Plazas limitadas siguiendo las normas de la Fundación Tripartita. Se enviará confirmación por correo electrónico. Las cancelaciones efectuadas con posterioridad a dicha fecha, estarán sujetas a la retención del 40% de la cuota de inscripción. Teléfono de información 976 355 000

Cuota de inscripción y forma de pago

Bonificable en un porcentaje de la cuota de inscripción. Si desea acogerse a la bonificación, deberá realizar la inscripción, como mínimo, 7 días hábiles antes de la fecha de inicio.

- Importe para desempleados (previa confirmación de la plaza) pago con tarjeta de crédito: 42 euros (incluye documentación).
- Importe para pagos por domiciliación, transferencia o tarjeta de crédito (previa confirmación de la plaza): 140 euros (incluye documentación).

En virtud del Decreto 82/2003 de 29 de abril del Gobierno de Aragón, se advierte de que las enseñanzas que se imparten organizadas por la Fundación CAI, no conducen a la obtención de títulos académicos oficiales.

Fundación Caja de Ahorros de la Inmaculada de Aragón - CIF. G-50000819.

Inscrita en el Registro de Fundaciones de la Comunidad Autónoma de Aragón con el número 350/I

Domicilio Social: Calle San Braulio, 5-7, 50003 - ZARAGOZA.

© 2012-2024 **Fundación Caja Inmaculada**