

Talleres de Entrenamiento

Nota: Los talleres presentados en este documento tienen como objeto mejorar el desempeño de los diversos equipos de trabajo que conforman una organización y cuentan con un enfoque para Directivos, Gerentes y Posiciones Estratégicas.

En Coaching en Acción estamos conscientes de la enorme diversidad de empresas que existen en nuestro país y de sus particularidades por lo que, si es necesario, podemos diseñar un taller a medida según los requerimientos de su empresa.

Talleres de Entrenamiento Coaching en Acción S.C.

TALLER: VENTAS Y MARKETING VENDE COMO LOS PROFESIONALES - 12 horas

1. ABC DEL MARKETING

Las dos dimensiones de la relación con los clientes

Mercado Meta y su segmentación, Definiendo a tu cliente ideal

Definir y ensamblar CUV (Características Únicas de Venta)

Construir un Nicho

El Probar y Medir: la diferencia entre Marketing Profesional y Marketing Amateu

Flujo de Efectivo Predecible - Los 5 caminos

Hacia dónde queremos que nos lleve el Marketing: Prioridades presentes y futuras: productos, mercados, estrategias de productos, mercados, precios y posicionamiento.

2. VENTAS, UN ENFOQUE SIMPLE Y EFECTIVO

¿Qué es vender?

Ganado el Derecho a tener un Cliente...El Embudo de la Venta

Cómo Generar Prospectos

Cómo Convertir Prospectos en Clientes

Cómo Lograr que los Clientes hagan más Transacciones con nuestra empresa

Cómo mejorar el Monto Promedio de Venta por cada operación

Cómo optimizar el Margen de Rentabilidad Operativa

3 Herramientas de Comunicación

Lógica vs. Emoción en ventas

El Perfil de Comunicación DISC

Preguntas Inteligentes: Proceso

Cierre de la venta Y Manejo de Objeciones

3. DOMINIO DEL SERVICIO AL CLIENTE: LA CONSISTENCIA

Impacto de la Percepción del Cliente en los Resultados del Negocio

¿Cómo Funciona realmente el Servicio al Cliente? 5 Elementos Clave

Tipos de Clientes y cómo tratarlos...

Manejo Eficiente de Quejas

4. TECNICAS Y TACTICAS DE NEGOCIACION

Conceptos y principios de la negociación profesional - ¿Qué es una "buena negociación"?

2 formas básicas de negociar...

Estilos y planeamiento de la negociación

4 Etapas de la Negociación estratégica