

NO VENDAS, HAZ QUE TE COMPREN

Las claves de la venta relacional

PRESENTACIÓN

El curso se centra en una serie de claves que nos permitan mejorar la satisfacción de nuestros clientes y por extensión los resultados de nuestra empresa. Para ello se desarrollan técnicas con objeto de conocer sus necesidades y tratar de hallar soluciones adaptadas a las mismas. Competencias fundamentadas en la organización y gestión de carteras de Clientes, la comunicación y las habilidades comerciales.

COMPROMISO

Que al finalizar el curso, el alumno desarrolle conceptos y habilidades que hagan más rentable su relación con el cliente y aumenten los ingresos del negocio



CONTENIDOS

1. El perfil del nuevo Cliente
2. La gestión de la relación con el Cliente
3. Tipología de Clientes
4. Los Clientes difíciles
5. Atención al cliente
6. Habilidades comerciales
7. El proceso de venta. ANDAR
 - o La acogida
 - o El cierre de la venta
8. Trabajo en equipo
9. Conclusiones

PONENTE

Sergio Bernués Coré | www.sergiobernues.com

Director General de Marketing de Pymes consultores.
Fundador del Grupo Diferentia.

Economista. Máster ESIC en Gestión de Marketing y Dirección Comercial.

Profesor del área de posgrado de ESIC Marketing and Business School. Profesor de la Universidad de Zaragoza y colaborador habitual de diversas empresas, escuelas de negocio e Instituciones españolas e Iberoamericanas. (Schneider Electric, Eroski, Adeslas, Adidas, Cámaras Aragón, Fórum Sport, ESIC, Telefonica, Instituto Aragonés de Fomento, Ambar - La zaragozana, Podoactiva, Eboca; APEN Nicaragua...)

Autor de multitud de artículos y manuales sobre Marketing en distintas publicaciones. (Emprendedores, Heraldo de Aragón, Diario del Altoaragón, Te Interesa, Diario Abierto, Capital Humano...)

