

Clases Virtuales

“Incrementando las ventas mediante el servicio al cliente”

PROGRAMA



LUGAR

Online  zoom



FECHA

19 al 22 de septiembre 2022
7:00 p.m a 9:00 p.m.



DURACIÓN

8 hrs



COSTO

\$3,000.⁰⁰ mxn

Dirigido a:

Departamento de ventas y personal de servicio al cliente de empresas comerciales en canales de venta en tienda, en visita de clientes y de forma en línea.

Actualízate y Prepárate
para los nuevos retos.

ACADEMIA ELEVA

Se inició en el año del 2020 con la unión / colaboración de dos grandes compañías, líderes en su ramo y con una amplia experiencia en el mercado.



Retail Marketing



Marketing Digital

• Misión

Ser el gran aliado de las empresas de la nueva era, como la mejor organización de formación Comercial, Estratégica y Digital, brindándote la mejor y más completa actualización y orientación académica, con el fin de que logres alcanzar tus objetivos.

• Visión

Ser la Academia con el mayor respaldo y reconocimiento en el papel de potenciar empresas y llevarlas a ese siguiente nivel por la calidad de sus cursos, la experiencia de sus colaboradores y su aporte de conocimiento al sector empresarial.

• Promesa

“Eleva tu Potencial y el de tú personal al máximo”

Eleva: Creando e inspirando el Crecimiento de tu empresa al siguiente Nivel.

OBJETIVO DEL CURSO

Conocer los elementos esenciales para brindar una maravillosa experiencia de compra mediante el servicio al cliente como herramienta primordial para aumentar las ventas, la frecuencia de consumo y obtener relaciones duraderas.

RESUMEN

La mejor herramienta o técnica para obtener los resultados en ventas de forma duradera y constante es mediante una brillante forma de brindar un servicio de calidad al cliente.

En el curso aprenderás desde diferenciar los diferentes tipos de clientes en los negocios comerciales y saber las estrategias de servicio y ventas para cada uno de ellos, a saber detectar las huellas que nos dejan los clientes en cada contacto con la empresa, a poder diseñar el ciclo de servicio correcto para tu negocio, los indicadores claves de medición del servicio y el manejo de las actitudes y emociones que se presentan con los clientes.

**“Elevamos
tu potencial
al máximo”**

CONTENIDOS DEL CURSO



La importancia del servicio al cliente en las empresas



La relación entre el servicio al cliente y las ventas



Los tipos de clientes en los negocios y sus estrategias de servicio



*La segmentación de clientes mediante el sistema RFM:
reciente, frecuente y monetario*



La ley Pareto aplicada a las ventas



*Los 7 elementos claves de diferenciación de los negocios
comerciales*



NPS: la medición del servicio al cliente



Manejo de las Huellas, actitudes y emociones del cliente

DOCENTE



MMT/MBA
TROY
WIESNER

- Especialista en Retailing por la Universidad de South Carolina.
- Master en Marketing por el ITESM, MBA por la universidad de UQAM.
- MBA por la Espae, Certificado en Service Quality Institute.
- CEO de Wiesner Agencia de Desarrollo Comercial.
- Asesor internacional en el área del Retail Marketing.

Más de

600

casos de éxito de
empresas desarrolladas.

¡Al terminar tu curso,
recibirás un **certificado** con
validez oficial por la **SEP** y
valor curricular!



Contáctanos

Llámanos

+52 333 502 3860

+52 331 741 3396

Email

ventas@wiesner-agencia.com

Sitio Web

eleva-academy.com

 eLeva Business Academy  [elevabusinessacademy](https://www.instagram.com/elevabusinessacademy)



Escanea
para más información


eLeva
Business Academy