



Clases Virtuales

“VENTAS Y SERVICIO AL CLIENTE”

PROGRAMA



LUGAR

Online  zoom



FECHA

Por definir



DURACIÓN

20 hrs



COSTO

\$20,000.00 mxn

Dirigido a:

Enfocado al departamento de ventas y atención al cliente.

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

Mejorar el servicio e incrementar las ventas y generar experiencias FELICES para los clientes.

RESUMEN

En este curso te daremos las claves para mejorar el servicio al cliente dentro de tu empresa y por ende incrementar las ventas. Dentro de los contenidos se verá cómo generar las experiencias satisfactorias para los clientes, así como el comportamiento y los diferentes tipos de consumidor.

**“Elevamos
tu potencial
al máximo”**

CONTENIDO DEL CURSO

Actividad I ¿Por qué perdemos clientes?
Cambios en el comportamiento del consumidor
Importancia de generar experiencias a los clientes

Actividad II ¿Qué queremos, clientes o fans?

Actividad III BRAINSTORMING
¿Cómo hacer felices a nuestros clientes? 12 E

Actividad IV Acciones que hacemos para generar clientes felices
El modelo AIDA en la experiencia del cliente

Actividad V Diseña tu AIDA
¿Cómo hacer el diseño de la experiencia del cliente?

Actividad VI Construye la experiencia del cliente de la tienda
La teoría de las ventas rotas

DOCENTE

MMT/MBA
TROY
WIESNER




eLeva
Business Academy

- 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.


eLeva
Business Academy

¡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