

Cómo captar nuevos clientes:

Aprender a generar contactos y referencias

Lunes, 25 de Octubre de 2010
Horario: de 9:00 a 13:30 y de 15:30 a 19:00

SEMINARIO



Club de Marketing
de Gipuzkoa

Gipuzkoako
Marketing Klub

Programa

1. Reflexiones sobre la coyuntura actual.

2. Gestión del conocimiento del mercado:

- ¿Por qué vendemos lo que vendemos?
- ¿Por qué no vendemos lo que no vendemos?
- ¿Quién es nuestro cliente? Perfil

3. Planificación de la actividad

- Plan de medios.
- Generación de tráfico.
- Comunicación del posicionamiento.

4. Entrevista de prospección

4.1. Mapa crítico:

- a) Intereses comunes: gestión integral, asesoramiento experto, rapidez, seguridad-fiabilidad, cobertura: delegaciones, calidad, precio, etc...
- b) Resistencias
 - Al comercial, a la venta, al cambio, al producto, a la firma o marca, miedo a la equivocación

4.2. Argumentario: SPIN

5. Creación y diseño de los parámetros de la eficacia del proceso

Inscripciones

Socios: 140€ No Socios: 190€

Impartido por:

D. Vicente Gutierrez

*Socio-Director de Grupo Bentas.
Especialista Formadores, S.L.*



Objetivo

- Valorar la importancia de la captación de nuevos clientes.
- Crear una actitud positiva para la búsqueda de nuevos clientes.
- Técnicas y herramientas para la captación.

Dirigido a:

- Comerciales



Club de Marketing
de Gipuzkoa

Gipuzkoako
Marketing Klub

Telf: 943 272722
gipuzkoa@clubdemarketing.info
www.clubdemarketing.info

Forma de pago

Mediante transferencia a favor del Club de Marketing de Gipuzkoa.
Banco Guipuzcoano

Nº c/c 0042 0001 99 0103955606.

Se considerará firme la reserva una vez abonada la cuota de inscripción.