

Resolución de problemas diarios, manejo de objeciones con clientes

PÚBLICO OBJETIVO

Micro, pequeñas y medianas empresas formalizadas de los distintos sectores económicos, así como empresas informales que deseen regularizar su situación.

OBJETIVO

Que los participantes adquieran conocimientos y herramientas para manejar profesionalmente las objeciones y problemas con sus clientes.

CONTENIDOS DE LA CAPACITACIÓN

- ✓ Importancia de una comunicación efectiva con los clientes
- ✓ Analizar el comportamiento del comprador para adelantarnos a sus necesidades.
- ✓ Que significa ser eficaz en una relación comercial.
- ✓ Planificar y ejecutar el seguimiento para lograr fidelizar a los clientes.
- ✓ Como manejar objeciones y establecer estrategias para la comunicación con clientes difíciles.
- ✓ Importancia del ganar – ganar en el relacionamiento con clientes, atendiendo a la premisa que un cliente descontento puede impedirnos llegar a nuevos clientes.

INSTANCIAS PRESENCIALES

Miércoles 11 de junio de 09:00 a 13:00 horas.

Lugar: Barbacoa del Centro Comercial

COSTO

100 % Subsidiado por ANDE.