

Marketing Relacional y Neuroventas

Objetivo

Aplicar estrategias de marketing relacional y neuroventas para optimizar el proceso de venta, mejorando la conexión con el cliente en cada etapa, desde el acercamiento hasta el cierre y postventa.

Duración

8 horas, modalidad presencial (impartido para grupos de mínimo 10 participantes)

Audiencia Destino

- Gerentes
- Mandos Medios

Entregables

- Diploma digital de finalización.
- Ejercicios de práctica.
- Impartición del curso con un consultor certificado

Temario

1. ¿Qué es y cuál es la finalidad del marketing relacional?
2. Etapas en las relaciones con los clientes.
3. ¿Qué es neuroventas?
4. ¿Soy un vendedor o un asesor de compra de mi cliente? Personalidad.
5. Optimización de mi tiempo para concretar ventas.
6. Acercamiento con el cliente en 3 momentos: antes, durante y después.
7. Códigos no verbales.
8. Neurotips y los 3 cerebros.
9. Acciones en el proceso de la venta y cómo conectar con el cerebro reptil del cliente.
10. El discurso de neuroventas.
11. Manejo de objeciones.
12. Cierre de venta y post venta.

Experiencia

Los consultores que forman parte de la plantilla de EVORYT tienen amplia experiencia en Administración de Proyectos real, están certificados ante el PMI y cuentan con años de experiencia impartiendo Programas con alto nivel de aprovechamiento hacia los participantes.

Algunos de los clientes con los que hemos colaborado en las áreas de desarrollo de habilidades y consultoría en Administración de Proyectos.



Contacto

Para cualquier duda sobre el contenido de este programa, puede ponerse en contacto con:

EVORYT
Correo: info@evoryt.com
Tel: 477 717 00 85
www.evoryt.com