

CURSO – ¿Cómo captar clientes? Zaragoza - Sainz de Varanda

Formación Bonificable

FUNDAE

APOYO CAI
A DESEMPLEADOS



Lugar:	Escuela de Negocios. Fundación CAI Avda. Alcalde Sainz de Varanda nº 1-3. 50009 Zaragoza 976 355 000
Duración:	6/11/2020
Horario:	de 9 a 15 h. (6 horas lectivas)
Importe:	140 €
Importe desempleados:	42 €
Plazo de inscripción: (Hasta las 15 h.)	3/11/2020

Este curso está comprendido dentro del programa: **Programa práctico de técnicas de venta**

Presentación

La venta es cuestión de constancia y de oportunidad. Captar clientes es una tarea de la empresa sí, pero muy especialmente del comercial. Debe saber apoyarse en las nuevas tecnologías trabajando su marca personal, gestionando con eficacia el CRM para conseguir atraer nuevos clientes o prospectos y crear un importante vínculo con los mismos dirigido a la creación de valor para ambos.

Objetivos

El alumno será capaz de:

- Captar y atraer clientes de manera proactiva.
- Utilizar las herramientas de captación de clientes más eficaces.

Metodología

- Dinámico mediante la interacción de alumno-ponente.
- Ejercicios y dinámicas grupales.
- Ejercicios de ventas realizados en pareja (no se harán dramatizaciones en clase ni se grabarán en vídeo).
- Visionado de fragmentos de películas: el cine aplicado a la venta.

El profesor tiene un método que se basa en cuatro patas: **Actividad**: todos los conceptos deben ensayarse en el aula o fuera de ella. **Referencia a lo adquirido**: parte del punto de partida de los asistentes para adecuar los contenidos y trabajos a las capacidades de los alumnos y no al revés. **Practicidad**: todo el contenido impartido tiene un desarrollo luego útil en el puesto de trabajo y, por último, **Simplicidad**: el consultor siempre traslada de una manera sencilla los conceptos para adquirir los máximos conocimientos.

Reto online postcurso

Como complemento de la formación se propone un reto online de seguimiento de los contenidos aprendidos en el curso.

La metodología se basa en dedicar cinco minutos al día en un microcurso gestionado a través de un Smartphone o Tablet con una duración promedio de 2 semanas (unas 50 o 60 pantallas), que combinan textos, imágenes, vídeos y preguntas. Gracias a esta metodología, el usuario aprende de forma natural, sencilla y sin esfuerzo. Conforme se consulta el contenido o se responde a las preguntas, un sistema de gamificación permite ver la evolución y la clasificación del alumno en el microcurso. Disponible para iOS, Android y Windows Phone.

Profesorado

D. **Miguel Iribertegui Iruigibel**. Entrenador de vendedores. Experto en redes de venta. Consultor y coach en áreas comerciales. Ha sido directivo en varias empresas nacionales e internacionales como director comercial, y de ventas. Ha entrenado y entrena a equipos comerciales de empresas de diferentes tamaños de variados sectores. Ha impartido más de siete mil horas de formación a redes de venta de empresas y en programas universitarios de grado y de postgrado.

Programa

- **Un comercial de tecnología 5G:**
 - El perfil del comercial líder.
 - Construcción de la marca personal del comercial:
 - El vendedor como marca dentro de la empresa.
 - Marca profesional y redes sociales.
 - Expansión de la marca profesional del comercial en entornos digitales y analógicos.
- **Generación de “Leads” para atraer clientes:**
 - Herramientas del marketing para atraer clientes y generar leads. Transmisión de los leads al equipo comercial.
 - Proceso de tracción, transformación en lead y conversión en cliente.
 - El vendedor como generador de leads: marketing inbound desde el perfil profesional digital del comercial.
 - Técnicas para cualificar “leads”.
- **Herramientas *low-cost* para el acercamiento y captación de nuevos clientes.**
 - “La visita del paracaidista”. Una puerta no tan fría.
 - Eventos y networking: ¿Cómo sacarles el máximo rendimiento?
 - Redes Sociales. LinkedIn como herramienta de captación de clientes.
 - Técnica «Vintage » exitosa de concertación citas: Mailings que cautivan + telemarketing dirigido.

Organización

Plazo de inscripción

La recepción de solicitudes finalizará el 3 de noviembre, a las 15,00 horas. Plazas limitadas siguiendo las normas de la Fundación Tripartita. Se enviará confirmación por correo electrónico. Las cancelaciones efectuadas con posterioridad a dicha fecha, estarán sujetas a la retención del 40% de la cuota de inscripción. Las inscripciones podrán hacerse a través del [boletín de inscripción](#) on-line de nuestra web.

Teléfono de información 976 355 000

Cuota de inscripción y forma de pago

Bonificable en un porcentaje de la cuota de inscripción. Si desea acogerse a la bonificación, deberá realizar la inscripción, como mínimo, 7 días hábiles antes de la fecha de inicio.

- Importe para desempleados (previa confirmación de la plaza): 42 euros (incluye documentación).
- Importe para pagos por domiciliación o transferencia (previa confirmación de la plaza): 140 euros (incluye documentación).

En virtud del Decreto 82/2003 de 29 de abril del Gobierno de Aragón, se advierte de que las enseñanzas que se imparten organizadas por la Escuela de Negocios. Fundación CAI, no conducen a la obtención de títulos académicos oficiales.

Fundación Caja de Ahorros de la Inmaculada de Aragón - CIF. G-50000819.

Inscrita en el Registro de Fundaciones de la Comunidad Autónoma de Aragón con el número 350/I
Domicilio Social: Calle San Braulio, 5-7, 50003 - ZARAGOZA.