



PROSPECTACIÓN ESTRATÉGICA

EN BUSCA DE NUEVOS CLIENTES



Objetivo

Este taller ofrece una serie de técnicas y herramientas que pueden aplicarse a cualquier tipo de organización en la que localizar prospectos y convertirlos en clientes sea factor clave para el logro de los objetivos comerciales de la empresa

Metodología

Sesión Virtual unida a casos hipotéticos y reales, que permitan afianzar conocimientos, para adecuarlos a la realidad de nuestra organización

Dirigido a

Gerentes, directores, jefes o supervisores de ventas y vendedores que deseen ser más efectivos en la labor de localización de potenciales clientes y su posterior transformación en clientes activos.



Contenido

1. Las verdaderas dificultades de la prospección.
2. Las “Falsas razones” para no hacer prospección
3. Taller de Autodiagnóstico: ¿Que tipo de prospectador es usted?
4. Importancia de la prospección en el “Funnel de ventas”
5. Segmentación estratégica
 - Taller práctico
6. Técnicas efectivas de identificación de prospectos
 - Taller práctico
7. Networking aplicado a prospección
 - Taller práctico
8. Concreción de citas con prospectos.
 - Juego de roles
9. ¿Cómo medir la efectividad de la prospección?
 - Taller práctico



Fecha y horario

11 de octubre de 8:30 a 10:30 a.m.

12 de octubre de 8:30 a 10:30 a.m.

13 de octubre de 8:30 a 10:30 a.m.

14 de octubre de 8:30 a 10:30 a.m.

Requerimientos técnicos para la formación

- ☐ Acceso desde Tablet, Computador, Celular con cámara
- ☐ Acceso a micrófono
- ☐ Banda ancha de 5 megas o 4G..

Inversión

\$ 200.000 + IVA

Sujeto a completar aforo de participantes



CONTACTO

Para obtener más información comunicarse con:

Marianne Morales

Coordinadora Comercial

MV (+ 57) 314 – 873 4009

comercial@apdcolombia.org