



HACIENDO
NEGOCIOS
CON EL MUNDO

CICLO: "NEGOCIACIONES MARKETING, VENTAS Y FIDELIZACIÓN"

13 de Agosto al 3 de Septiembre , 10:00 hrs a 11:30 hrs. | Vía Zoom

Programa

Sesión 1: Clientes enamorados

Fecha: Martes 13 de Agosto, 10:00 AM - 11:30 PM

Objetivo: Esta sección tiene por objetivo dotar a los participantes de herramientas para diseñar e implementar una estrategia que enamore a sus clientes, construyendo así un vínculo rentable en el tiempo.

Herramientas prometidas:

1. Visibiliza tu Identidad. Aprende a identificar, desarrollar y visibilizar tu identidad de marca con el objetivo de establecer una marca coherente y atractiva que resuene con tus clientes internacionales.
2. Storytelling que Enamora. Aprende a crear contenido atractivo que cuente la historia de tu marca para que conecte emocionalmente con tus prospectos y clientes. Recibe inspiración de casos de marcas cuya estrategia de Storytelling ha catapultado su éxito.
3. Reputación Online. Aprende cómo gestionar la reputación online de tu marca a través del marketing de contenidos y atrae así a nuevos prospectos.

Sesión 2: Conversación inteligente

Fecha: Martes 20 de Agosto, 10:00 AM - 11:30 PM

Objetivo: Esta sección tiene por objetivo entrenar a los participantes en las principales herramientas para sostener y mantener una conversación inteligente con su cliente, colaboradores y colegas.

Herramientas prometidas:

1. Domina la Estructura de la Conversación Inteligente. Aprende a estructurar tus conversaciones de manera efectiva, asegurando que cada interacción sea clara, coherente y conduzca a resultados positivos. Esta herramienta te guía sobre cómo iniciar, desarrollar y cerrar conversaciones de manera estratégica.
2. 30 Palabras Power: El Arte de Persuadir. Utiliza y combina palabras clave que tienen el poder de persuadir y captar la atención de tu interlocutor.
3. Danzar con 7: Activadores de la Confianza. Implementa siete técnicas específicas que fomentan la confianza durante las conversaciones, estimulando la producción de 'oxitocina', conocida como la molécula de la confianza.
4. 13 Gestos Inspiradores: Comunicación No Verbal que Genera Confianza. Aprende a usar gestos que transmiten autoridad, sinceridad y empatía, empleando el lenguaje corporal de manera efectiva para reforzar tus mensajes y construir relaciones más sólidas.
5. 10 Banderas Rojas: Señales de Alerta en Conversaciones. Identifica y comprende los gestos y señales que indican problemas potenciales o desacuerdos en una conversación. Con esta herramienta, podrás anticiparte a los obstáculos y manejar situaciones difíciles con mayor eficacia.



HACIENDO
NEGOCIOS
CON EL MUNDO

CICLO: "NEGOCIACIONES MARKETING, VENTAS Y FIDELIZACIÓN"

13 de Agosto al 3 de Septiembre , 10:00 hrs a 11:30 hrs. | Vía Zoom

Programa

Sesión 3: Cierre y fidelización

Fecha: Martes 27 de Agosto, 10:00 AM - 11:30 PM

Objetivo: Esta sección tiene por objetivo invitar a los participantes a aprender las herramientas que facilitan el cierre de negocios y potencian la lealtad del cliente hacia la compañía.

Herramientas prometidas:

1. Matriz de Objeciones: Dominio de Respuestas. Aprende a anticipar y responder eficazmente a las objeciones comunes con una matriz detallada que te permitirá convertir dudas en oportunidades de cierre. Esta herramienta es esencial para preparar a los líderes para manejar cualquier preocupación del cliente de manera convincente y asegurada.
2. Cuenta Bancaria Emocional. Desarrolla un kit de acciones para mantener enamorada al cliente con tu marca. Descubre herramientas de fácil aplicación y aún de baja o nula inversión para sorprender y fidelizar a tu cliente.
3. Storytelling: Historias de Ventas Exitosas. Utiliza el poder del storytelling para compartir casos de éxito que no solo inspiren confianza, sino que también demuestren el impacto real y positivo de elegir la marca. Aprende a narrar historias que conecten emocionalmente con los clientes y que subrayen la promesa de valor de la compañía.

Sesión 4: Clínica de consultas

Fecha: Martes 3 de Septiembre, 10:00 AM - 11:30 PM

Proveer una instancia de preguntas y respuestas de los tópicos compartidos en las sesiones de entrenamiento del programa. En esta cuarta y última sesión los participantes podrán resolver sus inquietudes y aplicar in-situ los conocimientos y herramientas compartidas a sus propias marcas y negocios de la mano de la Conferencista y Coach Karen Montalva.