

ONLINE

SUPER
PROMO
2x1

De Clientes a Fans: Estrategias para tu Marca



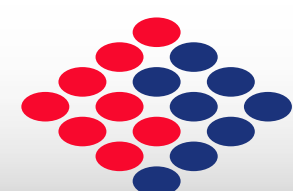
Inicia
22
agosto



15 Horas
Lunes a viernes
18:00 a 21:00

30%
menos para
Socios CCQ

Público
en general
\$145



CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO

200 JUNTOS
HACIA EL
BICENTENARIO

ESCUELA
DE NEGOCIOS

De Clientes a Fans: Estrategias para tu Marca

DESCRIPCIÓN

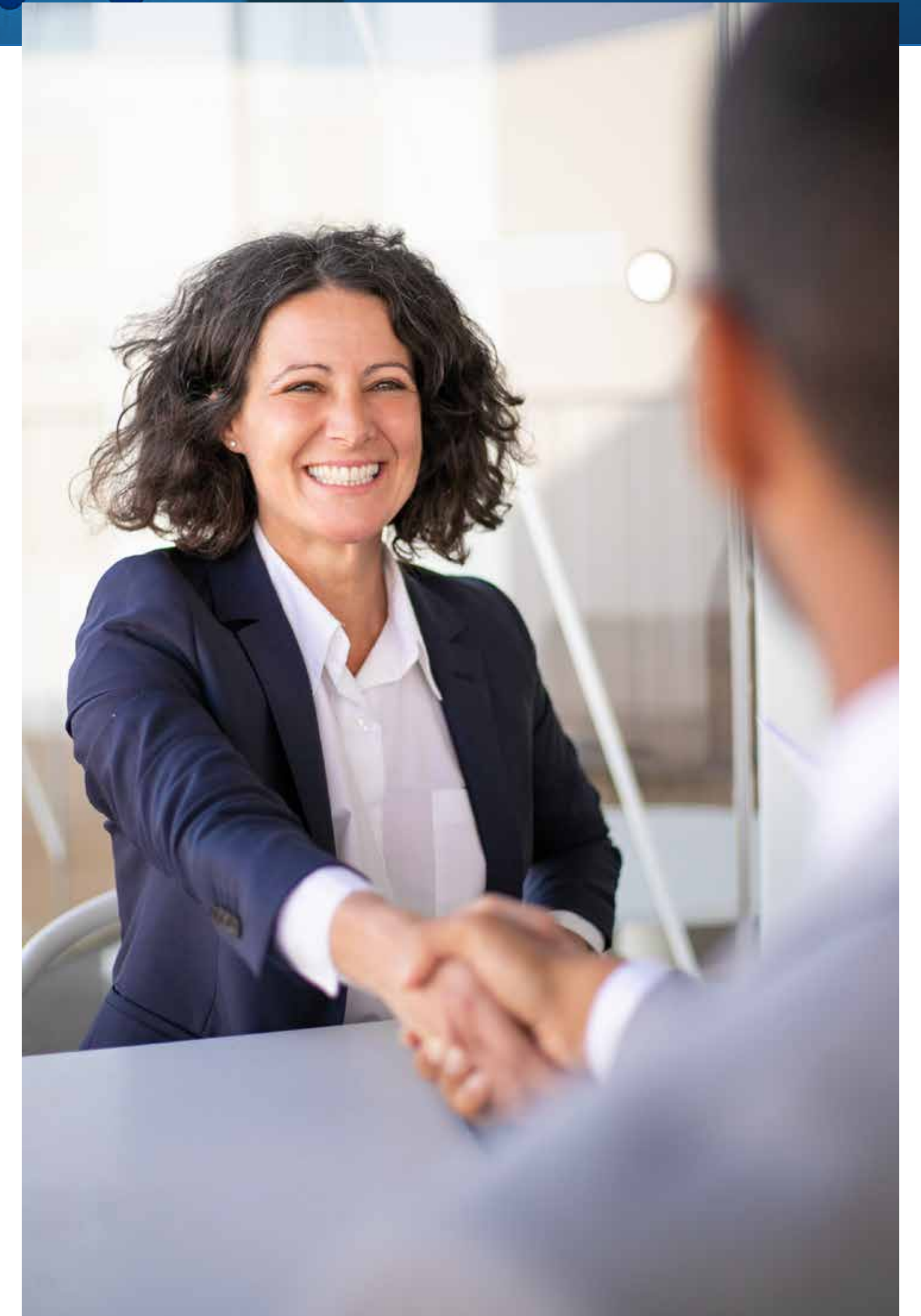
- El enfoque hoy en día es el cliente y ya no el comercio; como consecuencia de centrarse en el cliente, el objetivo se centra en establecer una relación que genere una experiencia memorable que no solo cubra la necesidad del cliente, sino que le aporte un valor añadido a su experiencia
- Convertir a los clientes en fans implica sostener una relación con ellos a través del tiempo. Como gestores, debemos ser capaces de crear una identificación con la propia esencia, significado y valores de la marca, más allá de los propios productos y servicios.

OBJETIVO

- “Gestionar de forma efectiva y correcta el marketing digital y las ventas online para crecer y desarrollarse”.

DIRIGIDO A

- Dueños de negocios, emprendedores, gerentes generales, gerentes de ventas, vendedores y facilitadores.



CONTENIDO



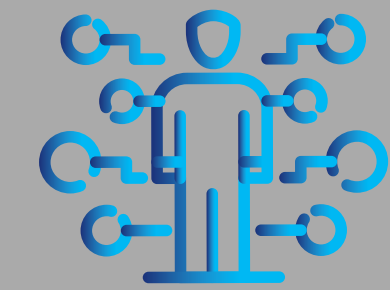
1. Define la Estrategia y Alinea la Organización

- Sector/industria
- Análisis factores internos y externos
- FODA Estratégico



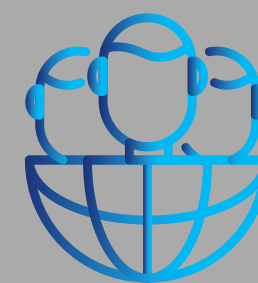
2. Conoce y comprende a tus clientes

- Tipología del cliente
- Análisis 5 fuerzas M. Porter
- Estrategias centrada al cliente



3. Para entregar experiencias, debemos diseñarlas desde las emociones

- Tabla tonal emocional
- Desarrollo de estrategias basadas en emociones



4. Desarrolla una cultura de cliente

- Plan de capacitación e incentivos
- Estrategias de Cultura de Servicio



6. Justificar los Economics de la Experiencia.

- Modelo para medir la satisfacción del cliente
- Indicadores de Gestión

Juan Ramiro Paredes



- Instructor y catedrático en temas de Negociación y cierre de ventas en universidades reconocidas de Ecuador.
- Tiene títulos de Máster en Liderazgo Carismático de UDLH y en Dirección Comercial en Caros III Madrid.
- Ingeniero en Marketing y Negociación UTA
- Diplomado en: Recursos Humanos Productividad y Competitividad UEES
- Licenciado en Administración de UCE Empresas
- CEO INMA INterMarketing Consultora
- Director Comercial Ind. Textil JERPP
- Investigador Científico 10 años
- Consultor Especializado en Negociación
- Conferencista / Facilitador de la Escuela de Negocios de la Cámara de Comercio de Quito.

Complementa tu formación gratuitamente

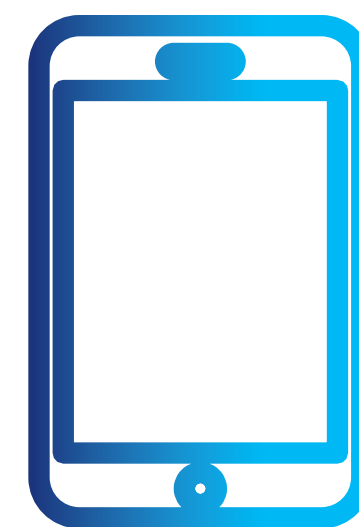


En reconocimiento a la confianza que has depositado en nosotros para potenciar tu formación académica, ponemos a tu disposición un curso complementario y asincrónico a través de la plataforma Moodle.

CURSO : ESTRATEGIA DE VENTAS

- Calidad
- Procesos de Calidad
- Competencia

Duración: 2 horas

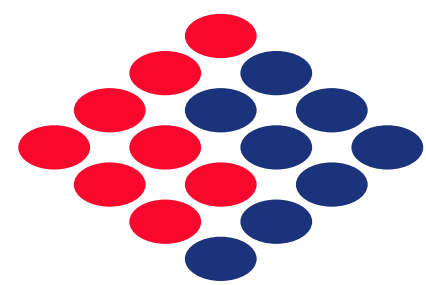


Ingresa desde cualquier dispositivo.



Completa el curso según tu disponibilidad de tiempo





CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO

200  **JUNTOS**
HACIA EL
BICENTENARIO



ESCUELA
DE NEGOCIOS



Más información:

 099 910 0500

 capacitacion@ccq.edu.ec

 www.ccq.edu.ec