

Más Cerca de Ti

REDES SOCIALES

Instagram:

[@gteccapitaciones](https://www.instagram.com/gteccapitaciones)



"IN COMPANY"

Adhoc y Especializados para su Organización



"ABIERTOS"

Comparte la Experiencia con otros



"ON LINE"

Sin tener que movilizarte



Nuevo Mundo... Nuevas Reglas...
¡Prepárate con nosotros!

Curso

NeuroSelling

Dirección Comercial, Marketing y Ventas

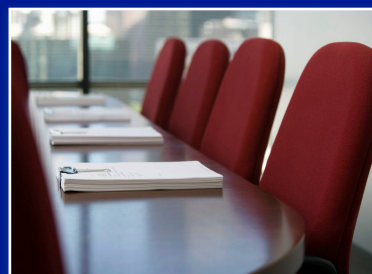
Presentación

La dirección Comercial, de Marketing y/o Ventas moderna debe funcionar como los Call Center: todos saben que existen, pero nadie sabe dónde está. A diferencia del siglo pasado en que se gestionaba la Oferta y las 4Ps; las neurociencias y la hipercomunicación actual social, la integración activa entre clientes-sociedad-empleados entre otros actores clave, y la sobreproducción de propuestas de productos y servicios al mercado, ha llevado a la dirección de las empresas líderes a una gran verdad: El éxito está en la gestión de la demanda y no de la oferta.

El cambio de enfoque es mucho más que solo un cambio de rumbo para un departamento. Es asegurar que cada contacto con el Cliente sea un momento de verdad exitoso, alineado a la Promesa de Valor, enfocando con ello a toda la organización a través de la percepción de la Marca por nuestros Grupos de Interés.

El campo de batalla cambió... Las armas cambiaron... El efecto de las estrategias cambió... La forma de relacionarte con tu cliente interno y externo cambió... La pregunta es ¿Tu organización es capaz de adaptarse en este nuevo entorno? ¿Es capaz de ser proactiva y aprovecharse del momento para crecer sosteniblemente? O será más bien reactiva y responder solo a las estrategias de quienes se anticiparon, perdiendo cada vez mayor participación de mercado...

**“La Mejor Forma
de Predecir tu
Futuro es Crearlo”**



Contáctanos:

seminarios@solucionesgttec.com

+56 9 7568 8511

www.solucionesgttec.com

Instagram: @gteccapacitaciones

Objetivos del Programa

El participante conocerá los elementos centrales para identificar, potenciar y comunicar la Propuesta de Valor Única, generando pasión y fidelización para la Marca Corporativa, no solo de los Clientes, sino de la sociedad, los empleados, la administración, y los Actores Clave para el éxito de su modelo de negocio particular.

El participante aprenderá como alcanzar una segmentación de mercados efectiva, que sirva de base para segmentar a su vez con éxito la fuera de ventas, maximizando con ello los indicadores comerciales del corto y mediano plazo y alcanzar mejores participaciones de mercado.

A quién va dirigido el Programa

Empresarios, Directores, Gerentes y/o Jefes Comerciales, Marketing y/o Ventas, Gerentes y/o Jefes de Comunicación Corporativa, y Ejecutivos o Profesionales en general que den soporte en áreas comerciales a empresas, u otros interesados en especializarse en éste campo, tanto para organizaciones con o sin fines de lucro.

Contenido

Módulo 1: Dirección Comercial en la era actual

- El arquetipo del cliente moderno: El producto es obsoleto.
- Propuesta de Valor y Desarrollo del Posicionamiento de Marca.
- Marca, Reputación Corporativa y Valor Financiero de las Acciones de una Organización.
- Ética Corporativa en tiempos de las redes sociales.

Módulo 2: Neurociencia y Salud de Marca

- NeuroSelling y desarrollo de Metáforas Sociales
- Key Brand Benefit y la Esencia de Marca
- Marca y Cadena de Valor
- Salud de Marca

Módulo 3: Ventas Presenciales y Virtuales

- Psicología del Cliente
- Gerencia de Ventas e Inteligencia Emocional Corporativa
- Segmentación de la Fuerza de Ventas basada en NeuroSelling
- KPIs y Participación de Mercado

Incluye

- Material digital (presentaciones y lecturas adicionales, entre otros)
- Diploma de participación digital

Duración del programa: 30 horas clase.



Nuevas reglas requieren...



...Nuevas Soluciones