

## **ENTRENAMIENTO EN POST VENTA, SEGUIMIENTO ,NUEVAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO Y FIDELIZACIÓN**

**Otec:** CAPACITACIÓN ANDES LEARNING LTDA

**Duración :**16 hrs

**Modalidad :**Presencial , Video Conferencia y B- learning

**Relator :** *Psicólogo, con grado de Magister, Galardonado como el mejor profesor de Post Grado y Diplomados en el Programa de Dirección Ventas de la Universidad de Chile*

### **Descripción del curso**

Hasta hace algunos años existía la creencia que el cerrar una venta, era el fin del negocio ; y aún existen muchas organización en nuestro país que continúan con este pensamiento.Sin embargo ahora se sabe que el proceso no termina ahí, si no que se inicia un nuevo ciclo de negocios con el cliente , la obligación del vendedor es lograr que el cliente vuelva comprar el producto o servicio , porque es aquí donde se gesta el principio del negocio de largo plazo.

### **Objetivos Generales**

EL objetivo de este programa es que los participantes puedan fortalecer , a través de la aplicación estrategias de seguimientos, las relaciones comerciales con sus clientes, con el objetivo de garantizar la oferta y los servicios de post-venta.

### **Temario**

#### **Módulo 1.- PROGRAMA DE SEGUIMIENTO A LA VENTA**

- 1.- El concepto
- 2.- Seguimiento de ventas no concretadas
  - a) La persistencia es una habilidad que en el campo de la venta se paga
  - b) Pregúntale a tu cliente la razón por la cual no te quiso comprar.
- 3.- Referencias para una autoevaluación
- 4.- Pasos para mejorar la eficiencia en el proceso de seguimiento
- 5.- Problemas Especiales

#### **Módulo 2 .- OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS**

- 1.- Opciones de Futuros Negocios
- 2.-La venta de sugerencia como forma de incorporar valor agregado al producto servicio
- 3.- Seguimiento de promesas y garantías

### **Condiciones Administrativas y Económicas**

**Incluye:** Materiales de apoyo para cada participante con los contenidos del curso

Diploma para cada participante con un mínimo de asistencia del 75%

**Forma de Pago :** Transferencia o depósito 5 días antes del inicio del programa a Nombre de: Capacitación Andes Learning Limitada . Rut : 99.571.410-8. Banco estado . Cuenta Corriente N° 12446682.

**Fechas y horarios :** Por definir