

8:00 horas

# Técnicas de PROSPECCIÓN

## Objetivo General

Lograr que los equipos comerciales adquieran la mayor cantidad de clientes usando las diferentes técnicas y alternativas

## Objetivos Específicos

- Saber identificar nichos de clientes
- Conocer los diferentes medios de prospección
- Aprender a tener un contacto efectivo de prospección
- Aprender a sacar citas tanto telefónico como presencial

Programa 2021

## Programa

### 1. Los nichos de búsqueda

- El tiempo que le dedicas a la prospección y la importancia
- Como se busca
- Donde se busca
- Importancia de los nichos de búsqueda
- Los perfiles
- Las herramientas y la inversión

### 2. Métodos

- Barrido interno
- Prospección directa
- Directorios
- Prensa
- Por asociaciones profesionales
- Referidos
- Alianzas estratégicas, seminarios, talleres, clubs

### 3. Estudio de mercado

- El Benchmarking competitivo
- las estrategias
- La adaptación de
- Los contenidos de contactabilidad

### 4. El análisis FODA

### 5. Los speeches de contacto.

- Estructuras
- Modelos adaptados a cada producto o servicio
- Modelos adaptados a cada tipo de cliente

## Lo más destacado:

Con casos reales y ejemplos prácticos

## Dirigido a:

Directores Generales,  
Gerentes/  
Administradores.  
Directores  
y Responsables de área/  
Departamento, Mandos  
Intermedios, Vendedores.

## Nuestros expertos

Expertos de reconocido prestigio con avalada experiencia en Técnicas y estrategias de gestión comercial.

\*El taller TÉCNICAS DE PROSPECCIÓN se imparte en su empresa o institución, en las fechas y horarios que usted determine, puede integrar hasta 20 participantes por la misma inversión.

\*En caso de no contar con aula para la impartición del curso, ofrecemos nuestras instalaciones sin cargo extra. \*Se aplican restricciones

Área de VENTAS