

Confianza y
conexión con tus
clientes

Soft
Skills

INTELIGENCIA COMERCIAL

Miguel LLausás

Inteligencia comercial no es un truco para vender más es una práctica que une todos los conceptos que facilitará a los expertos a generar confianza con sus clientes para poder detectar oportunidades de crecimiento y optimizando recursos para el logro de objetivos, generando clientes actuales y nuevos para toda la vida y un desarrollo permanente.

**conexión
emocional
con tus
clientes**

Objetivo



➔ Mantenerte cercano a tu cliente, aún en la distancia.

➔ Construir y fortalecer relaciones solidas basados en la confianza.

➔ Conectar y atraer nuevos clientes.

Dirigido a:

Directores y Gerentes comerciales, emprendedores, ejecutivos de venta, vendedores, promotores, servicio a clientes, telemarketing, cobranza y almacenes.

inteligencia comercial "Antecedentes y objetivos"
Yo y mi inteligencia comercial - autoconocimiento práctico.
Conexión emocional con mi cliente
Información que conecta.
Objeciones en No en Si.
Inteligencias para persuadir - Conectar.
Valores humanos en la inteligencia comercial.
Presentaciones efectivas y dirigidas con I.C.
Marca personal y su promoción en redes.
atracción de nuevos clientes
Ciclo comercial -recomendado.
Tecnicas de venta con inteligencia comercial - humanizando
el proceso comercial.

Contenido



Miguel LLausás

Metodologia Expositiva , práctica e interactiva

Incluye:



Programa completo 9 horas.
Constancia de participación con valor curricular.
Resumen digital del curso.
Asesoría permanente en nuestra red.



Miguel Llausás MBA especialidad en mercadotecnia, equipos de alto rendimiento y gestión de proyectos con 30 años de experiencia capacitando y desarrollando equipos a nivel nacional e internacional, experto en Soft skills

Certificación SEP-Conocer EC0217
Reg.Cap. externo STPS



miguel@miguelllausas.com



55-5102-2207



conoce más de nosotros visitando
www.miguelllausas.com