

CURSO CORTO **PROSPECCIÓN Y GESTIÓN DE CARTERA DE CLIENTES**



La tendencia actual en las áreas comerciales está enfocada en reinventar la gestión del cliente y el Funnel (embudo de ventas). En esta línea es prioritario tener visibilidad del potencial actual (gestión de la cartera) y los resultados futuros (prospección de nueva cartera).

Ante esto, la problemática actual de los representantes comerciales es que el valor de la recompra no es el esperado y no se cuenta con las herramientas adecuadas para captar el potencial real de compra de los clientes actuales a la vez que alcanzamos nuevos mercados.

El Curso de Prospección y Gestión de Cartera busca enfatizar el proceso del diseño, dirección e implementación de un plan de gestión comercial de la cartera de clientes, y con esto conseguir la diferencia competitiva a la que todo responsable de ventas aspira.

OBJETIVOS DEL CURSO:

Este curso le permitirá conocer el proceso de la prospección y la metodología para maximizar el potencial de una adecuada gestión de la cartera de clientes y con ello, generar el valor comercial y de mercado, a través de los siguientes objetivos claves:

- / Aplicar el método de prospección adecuado según el negocio existente y los desafíos comerciales actuales.
- / Entender la diferencia de la gestión de cartera de clientes entre empresa y consumidor.
- / Conocer las distintas Estrategias de gestión de clientes que se pueden implementar en una cartera de clientes.
- / Gestionar acciones claves para alcanzar los objetivos de ventas.

MODALIDAD REMOTA

Aprende desde la comodidad de tu hogar, sin perder tiempo ni dinero en movilizarte, con nuestros cursos remotos. Los cuales se darán en 6 sesiones, a través de la plataforma **Blackboard Collaborate (educación sincrónica)**, donde podrás conversar con tu profesor en tiempo real. Además, tendrás las clases grabadas por si deseas consultarlas en cualquier momento.



En caso de cancelación de una clase por motivos de fuerza mayor, la clase será reprogramada en la misma frecuencia (día de la semana); en tal caso el curso podría extenderse por una semana adicional.



Conoce el **inicio de clases y los horarios** en nuestra web:

isil.pe/cursos

DOCENTE:



Daniel Perez

Profesional titulado en Ingeniería de Sistemas con 15 años de experiencia en el área comercial en empresas de primer nivel y multinacionales; óptimo manejo de los sistemas ERP - CRM.

Actualmente es Gerente Corporativo Comercial del Grupo Copetro, previamente se desempeñó como Director Comercial en DigiSOC y Director Comercial en Stefanini Perú.

BENEFICIOS DE LLEVAR LOS CURSOS CORTOS DE ISIL EDUCACIÓN EJECUTIVA:



**MATERIALES
PUNTUALES**



**EN SÓLO
3 SEMANAS**



**CURSOS
INTENSIVOS**

INFORMES E INSCRIPCIONES:

T.: (01) 706-0000 | Anexos: 4303 / 4300
ee@isil.pe | isil.pe/cursos

ISIL / EDUCACIÓN
EJECUTIVA