

## CÓMO CAPTAR UN 30% MÁS DE CLIENTES

28 y 30 de SEPTIEMBRE – 16.00 a 19:00 horas

### OBJETIVO:

Vender un 30% más mediante mecanismos probados y científicos que elevan el número de cierres y su magnitud en el tiempo. Este programa aporta ciencia y sistemática real y comprobada.

### DIRIGIDO A:

Empresas, autónomos y profesionales.

### IMPARTIDO POR:

Javier Moreno Oto. Durante los últimos 15 años, Javier Moreno Oto ha combinado su carrera profesional con su actividad como conferenciante y docente a más de 15.000 profesionales y directivos en el área de ventas, comunicación y marketing internacional. Javier Moreno Oto ha ocupado puestos directivos en empresas de primera línea dentro del campo de la investigación de mercados, la distribución comercial, la gerencia de compras, el marketing y la compra internacional. Es además colaborador y ponente habitual en multitud de Cámaras de Comercio e instituciones a nivel nacional e internacional.

### PROGRAMA:

- Cómo prospectar y captar clientes y cómo no hacerlo.
- Errores y presuposiciones de los planes de captación que cuestan dinero.
- Sesgos mentales a la hora de prospectar y cómo superarlos.
- El rol de “Back office” y “Front office” – Quién debe hacer qué
- ¿Dónde están nuestros clientes? Geo localización de clientes de alto valor
- Segmentación de nuestra base de clientes e identificación de categorías
- Máximas aplicables a mi cartera actual o futura de clientes.
- Cómo llevar al cliente a la acción.
- Rutas de visita rentables.
- Matriz de captación de nuevo negocio y nuevos clientes. Plan de acción.

## CALENDARIO, HORARIO Y LUGAR DE CELEBRACIÓN:

**Fechas:** 28 y 30 de septiembre de 2020

**Duración:** 6 horas

**Horarios:** De 16.00 a 19:00 h.

**Lugar:** Formación On line

## PRECIO E INSCRIPCIONES:

**Precio:**

85 € + IVA

**(Bonificable por la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo)**

**Inscripciones:** Cámara Oficial de Comercio, Industria y Servicios de Palencia

979 165 051 – [formacion@cocipa.es](mailto:formacion@cocipa.es)

## FORMA DE PAGO:

El pago de las cuotas se hará efectivo antes de iniciarse la actividad por medio de los siguientes procedimientos:

-Transferencia bancaria