



## Taller: “Imagen y Persuasión Frente al Cliente”

### Objetivo y Alcance

El taller está dirigido a empleados/as o ejecutivos/as cuya responsabilidad se relaciona con la función de consultoría, generación y administración de la cartera de clientes.

El taller busca cubrir temas tanto de actitud como técnicos frente al cliente a manera de optimizar el desempeño, al igual que asegurar el manejo efectivo. A través del taller los/as participantes conocen e identifican las principales etapas en el proceso de comercialización y cuentan con una perspectiva de la importancia de la función de comercialización dentro de la organización y frente al cliente.

El/la participante aprende a identificar y establecer los errores más comunes en el proceso de comercialización que resultan en una baja tasa de cierre con el cliente que deriva en no alcanzar objetivos establecidos por la dirección, así como crear frustración y mermar la motivación. La motivación es necesaria para la continuidad en el proceso comercial y el crecimiento sostenido del negocio. Además, se busca capacitar a los/as participantes en las herramientas básicas de valor agregado necesarias para entender la operación de un negocio.

Los/as participantes identifican y entienden los factores de satisfacción de las necesidades del cliente potencial, utilizando sus habilidades y conocimientos; logrando influenciar a un cliente o prospecto. De esta forma, el/la participante podrá manejar y capitalizar los beneficios de las objeciones, identificando distintos tipos de prospectos y su tratamiento específico para poder cerrar y ejecutar exitosamente el negocio con el cliente.

### Duración

La duración del taller es de ocho horas en dos sesiones de cuatro horas cada una en días diferentes.



## Descripción del Taller

Se presentan los siguientes temas:

### I: La Motivación

1. La motivación
2. La suerte
3. La visualización

### II: La Función de el/la Profesional y su Relación con otras Áreas Operativas

1. El entorno de la empresa
2. El cliente y la lealtad
3. Planeando la prospección
4. Proceso de venta

### Dinámica del Taller

El taller se conduce de una manera interactiva. En éste se proyecta una presentación con las técnicas y herramientas efectivas, misma que elabora **Bravado**. El expositor interactúa continuamente con los/as asistentes a manera de hacer más dinámica y ligera la plática plenaria.



## Requerimientos para el Taller

Los siguientes elementos se requieren para hacer efectivo el taller:

- Auditorio o foro para alojar a los/as participantes
- Pantalla y cañón para proyectar la presentación
- Micrófono de solapa inalámbrico para el expositor para permitir su desplazamiento a lo largo del escenario