



ESTRATÉGIAS COMERCIALES PARA VENDER MÁS Y MEJOR

- **¿Sabías que el último año el 71% de los clientes ha cambiado de marca?, ¿has pensado qué cómo vas a evitar la fuga de clientes?, ¿y cómo vas a captar nuevos clientes?**
- **¿Has analizado cuáles son las claves que mejorarán tus indicadores comerciales?**
- **¿Tienes definidas cuáles son las mejores estrategias para incrementar tus resultados de negocio en el área de ventas?**

**TALLER PRÁCTICO ONLINE
10 y 11 de junio de 2024**

Duración:
Taller práctico de 6 horas

Fechas y horario:
10 y 11 de junio de 2024
Horario: 09:00h a 12:00h
Lugar de celebración:
EVENTO ONLINE

Matrícula del Taller:

- No Socio: 115€
- Socio Club: Consúltenos su descuento

Ponente:

SILVIA BANEGAS POZO

Consultora senior, experta en consultoría estratégica, con mas de 25 años de experiencia internacional en transformación organizacional, planificación estratégica, ventas y desarrollo de negocios, customer experience, desarrollo de talento, liderazgo y management.

Objetivos del Taller:

- Analizar las claves que nos ayudarán a alcanzar el éxito en el área comercial mejorando nuestras ventas y captación de clientes.
- Conocer cuáles son los principales indicadores / KPI's del área de ventas entendiendo sus procesos de medición y cómo analizar los resultados para una adecuada toma de decisiones.
- Desarrollar estrategias para incrementar los resultados en los principales factores del área de ventas

Contenido:

- Principales indicadores / KPI's del área comercial**
 - Procesos de medición
 - Análisis de resultados y toma de decisiones
- Estrategias de captación de clientes y gestión de cartera**
 - Prospección productiva y tasa de adquisición de clientes
 - Mejora de lead management y gestión de cartera de clientes
 - Tasa de conversión en el funnel de ventas
- Estrategias para incrementar la facturación por cliente**
 - Ticket promedio (average ticket)
 - Cross selling
 - Up selling



**Más información:
Natalia Rodríguez**

natalia.rodriguez@camaramadrid.es

Tlf: 91 538 35 00/36 36



Contenido:

❑ Estrategias para mejorar la fidelización y experiencia de clientes (customer experience)

- Mejora de la tasa de retención de clientes (RR), tasa de recompra (NRS) y fidelización
- Herramientas de creación y mejora de CX, NPS y satisfacción de clientes

❑ Estrategias para incrementar la rentabilidad del negocio

- Análisis de productividad en el área de ventas general y por comercial
- Análisis de rentabilidad de las operaciones comerciales (por cliente, producto o servicio y línea de negocio)

Cámara
MADRID