



CURSO | CÓDIGO 25_119

Domina la captación. Clientes nuevos, negocios exitosos (12 horas)

Del 24 de febrero al 10 de marzo de 2025 | Lunes de 16:00 a 20:00 horas
240 € * (Bonificable 65%)

*Descuentos:

- Socios Enactio: 10%
- Socios Enactio Plus: 15%
- Estudiantes y desempleados: 10% (se requiere acreditarlo)

INSCRÍBETE

OBJETIVOS

- Ø Comprender la importancia estratégica de la captación de clientes como motor de crecimiento y sostenibilidad para cualquier organización comercial.
- Ø Identificar las causas habituales de la falta de consistencia en la captación y su impacto en el crecimiento empresarial.
- Ø Diseñar un plan organizado y metódico de localización, prospección y captación de clientes, adaptado a los objetivos y características de su mercado.
- Ø Aplicar técnicas avanzadas de prospección para identificar y priorizar oportunidades comerciales de alto valor.
- Ø Desarrollar habilidades para contactar y conectar con clientes potenciales, generando interés y construyendo relaciones comerciales sólidas desde el primer contacto.
- Ø Superar objeciones y obstáculos en la etapa de captación, construyendo confianza y valor a lo largo del proceso de interacción con el cliente.
- Ø Establecer rutinas proactivas y constantes de captación para garantizar un flujo continuo de nuevos clientes en la cartera comercial.

DESTINATARIOS

Directores comerciales, jefes de venta y vendedores que quieran incrementar su cartera de clientes de modo organizado sin tener que esperar solo a que llamen a nuestra puerta clientes potencialmente interesados.



CURSO | CÓDIGO 25_119

Domina la captación. Clientes nuevos, negocios exitosos (12 horas)

DOCENTES

Xavier Navarro Carrascosa

Director y consultor de Navarro Consultores.

Licenciado en Gestión Comercial y Marketing y Master en Dirección de Marketing y Gestión Comercial por ESIC.

Experiencia de 7 años en departamentos de Marketing y Operaciones.

Profesional con más de 15 años de experiencia en Consultoría para empresas.

Desde 2013 dirigiendo la Consultora NAVARRO CONSULTORES S.L.

Posee dilatada experiencia en la Elaboración de Planes Estratégicos, Planes Comerciales, Implantación de Sistemas de Dirección por Objetivos, Organización de equipos comerciales, Formación de vendedores y Selección de vendedores, Management, Estrategia y Comercialización.

Desde 2007 es docente en diferentes escuelas de negocio como: Cámara Comercio de Castellón, Cámara de Comercio de Valencia, ESIC, etc

PROGRAMA

1. Barreras existentes para la captación de nuevos clientes.
 - 1.1. Barreras auto limitantes: Prejuicios.
 - 1.2. Competencia.
 - 1.2.1. Análisis de la competencia.
 - 1.3. Mi tiempo.
2. Localización y análisis de los clientes potenciales.
 - 2.1. Matriz del Índice de penetración.
 - 2.2. Informes comerciales/Bases de datos.
 - 2.3. Conclusiones sobre Análisis
3. Desarrollo de un plan de trabajo para la captación de clientes
 - 3.1. Elaboración del “embudo de ventas”
 - 3.2. Definición de objetivos.
 - 3.3. Definición de acciones.
4. La entrevista de captación
 - 4.1. Generando credibilidad
 - 4.2. Conociendo al cliente
 - 4.3. La propuesta de valor.
 - 4.4. Convenciendo al cliente.
 - 4.5. Cerrando la venta.
 - 4.6. Seguimiento del cliente.