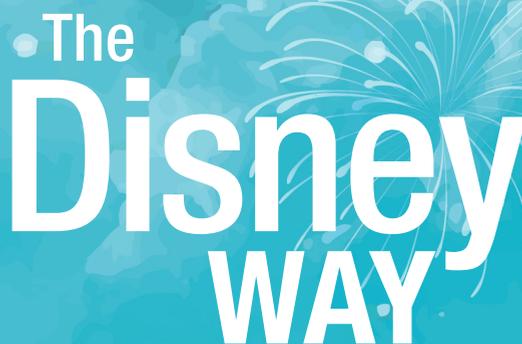




● EXPERIENCIA DEL CONSUMIDOR ●

MAGICAL CUSTOMER SERVICE — CONFERENCE —

4 DE ABRIL | HOTEL W | SANTIAGO DE CHILE



The
Disney
WAY

POR PRIMERA VEZ EN CHILE

CONGRESOS DE CLASE MUNDIAL

Cada año, Seminarium trae a América Latina expertos de prestigio internacional que presentan las últimas tendencias, mejores prácticas y conceptos en formato de conferencias magistrales.



Seminarium es la empresa N°1 en actualización y perfeccionamiento ejecutivo en América Latina. Un aliado para el desarrollo, crecimiento y éxito profesional. Un espacio de conocimiento único, capaz de generar experiencias transformadoras para mentes profesionales sin límites.



Red de expertos, líderes, personajes influyentes y visionarios de relevancia internacional.



Contenido actualizado de primer nivel.



Alianza con las mejores escuelas de negocio del mundo.

Inspiring your full potential

LA MÁGICA EXPERIENCIA DEL SERVICIO AL CONSUMIDOR



En un mundo en el cual el consumo se basa cada día más en la **confianza** que los clientes tienen con una marca, en una época en la cual las **opiniones y quejas se comparten fácil e instantáneamente** con millones de personas a través de plataformas digitales, la buena atención al cliente **no es solamente el nuevo marketing, sino que es indispensable para tener una empresa exitosa**. Es por esto que Seminarium trae a Chile a los expertos de atención al cliente más conocidos, innovadores y respetados a nivel internacional: **The Disney Way**.

La buena atención se ha convertido en la clave del éxito para las empresas.

● LO QUE DICEN LOS EXPERTOS ●

“El servicio de excelencia no viene simplemente de una transacción amigable... sino que es el resultado de entender las expectativas de tus clientes e integrar las directrices y estándares de servicio para superarlas.”

- **The Disney Institute**

“Si le caes bien a tus clientes y sigues haciéndolo, comprarán tus productos y servicios. Si no, no lo harán.”

- **Paul Greenberg**, autor best-seller de “CRM at the Speed of Light”

“El servicio al cliente es el nuevo marketing.”

- **Jay Baer**, autor best seller y el marketero digital más re-tuiteado en el mundo.

¿SABÍAS QUÉ?

El **70%** de las experiencias de compra del consumidor se basan en cómo los hicieron sentir. – McKinsey & Company

“El tiempo y las condiciones cambian tan rápidamente que debemos mantener constantemente nuestro objetivo concentrado en el futuro”.

-Walt Disney

The Disney WAY

APRENDERÁS CÓMO LOGRAR UNA ATENCIÓN MÁGICA EN TU EMPRESA BASÁNDOSE EN EL MARCO MÁS EXITOSO DEL MUNDO: **EL MODELO DISNEY**



JIM CUNNINGHAM

Ex-Director de Disney University, expositor internacional, fundador de Mentors International, consultor experto en experiencia del consumidor, con clientes en los 5 continentes.



FACUNDO DE SALTERAIN

Conferencista motivacional de alto impacto, autor de best seller, mentor y entrenador autorizado en World Sales Academy (USA), creador de la primera plataforma online dedicada al perfeccionamiento de los vendedores hispanos, una de las más visitadas a nivel mundial.

El **66%** de los clientes que cambiaron de marca, lo hicieron debido a una mala experiencia con la atención recibida. – Esteban Kolsky, fundador de ThinkJar y experto en atención a cliente.

PROGRAMA

4 DE ABRIL 2017

8:15 a 9:00 | ACREDITACIÓN I COFFEE DE BIENVENIDA

9:00 a 9:30 | BIENVENIDA Y PALABRAS DE APERTURA

SESIÓN 1 | 9:30 A 11:30 | FACUNDO DE SALTERAIN

¿Qué es una experiencia mágica?

- ¿POR QUÉ DISNEY ES MODELO DE ATENCIÓN?
- EL PLAN MÁGICO: LA VOLUNTAD DEL EMPLEADO VERSUS UN SISTEMA DE TRABAJO
- EL PODER DEL LENGUAJE: ¿POR QUÉ INVITADOS Y NO CLIENTES?
- ¿CÓMO CONSTRUYEN LA MAGIA? EL SECRETO TRAS LOS FUEGOS ARTIFICIALES

11:30 A 12:00 | NETWORKING & COFFEE BREAK

SESIÓN 2 | 12:00 A 13:30 | JIM CUNNINGHAM

La cultura mágica de Disney

- EL SERVICIO DE CALIDAD DEFINIDO POR DISNEY
- HERRAMIENTAS PARA ATENDER CADA DETALLE Y GENERAR LA MAGIA
- ¿QUÉ ES EL FACTOR ¡WOW! Y CÓMO LO LOGRAMOS EN LA ATENCIÓN?

13:30 A 15:00 | NETWORKING LUNCH

SESIÓN 3 | 15:00 A 16:30 | JIM CUNNINGHAM

Implementación de la experiencia mágica en tu organización

- VALORES Y PRINCIPIOS QUE DEFINEN SI ERES MÁGICO EN LA ATENCIÓN AL CLIENTE
- MOMENTOS MÁGICOS VERSUS MOMENTOS TRÁGICOS: ¿QUÉ HACER CUANDO NO SALIÓ COMO ESPERÁBAMOS?

CIERRE | 16:30 A 17:00

- FOTOS CON LOS EXPOSITORES Y CERTIFICADO PERSONALIZADO DE PARTICIPACIÓN

El **58%** de los consumidores están dispuestos a gastar más en empresas que proveen buena atención a cliente.
– American Express Global Customer Service Barometer



• EXPERIENCIA DEL CONSUMIDOR •

MAGICAL CUSTOMER SERVICE

— CONFERENCE —

4 DE ABRIL | HOTEL W | SANTIAGO DE CHILE

VALOR INDIVIDUAL



21 UF

GRUPO CORPORATIVO

3 a 5 Ejecutivos



19 UF*

MESA CORPORATIVA

6 a más Ejecutivos



CONSULTA POR VALORES
PREFERENCIALES

*Valor por persona para pase de tres a cinco ejecutivos.

Anulaciones : vía email hasta 5 días hábiles antes del inicio del congreso, en caso contrario, se facturará el cupo respectivo.



Convierte tu equipo de trabajo en un High Performance Team

Optimiza el rendimiento de tus equipos organizacionales incentivando la participación del grupo completo en el programa. Esta dinámica fomenta un mejor trabajo en equipo, potencia los talentos, la motivación y relaciones interpersonales que se traducen en ventajas frente a la competencia.

Incrementa el ROI sobre tus iniciativas de actualización y perfeccionamiento ejecutivo.

Main Sponsor



Apoyan



Media Partners

