

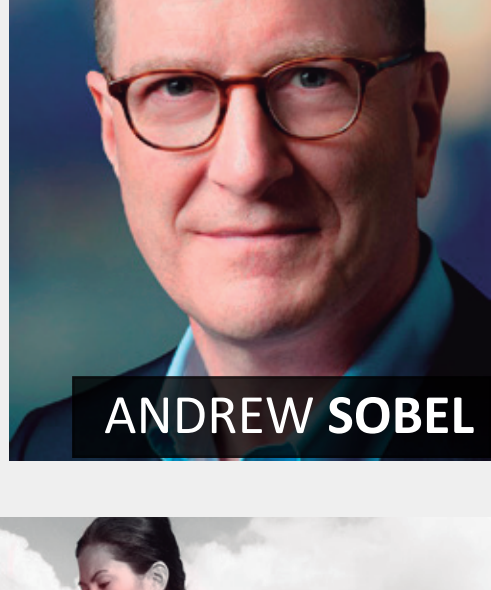


BUILDING CLIENTS FOR LIFE

por Andrew Sobel

Los clientes son la base del crecimiento de un negocio, y mantener relaciones duraderas con ellos es más importante que nunca. Sin embargo, hoy nos enfrentamos a un cliente sofisticado, informado, con poco tiempo y a una competencia cada vez más dura, por lo que **construir y mantener estas relaciones es un gran desafío**.

Nuestro programa, **Building Clients for Life**, le ayudará a ser esencial para sus clientes, transformándose en una inversión sin la cual no podrán vivir. A través de este programa *e-learning* obtendrá las estrategias y habilidades necesarias para añadir valor a sus relaciones y convertirse en un asesor confiable para quienes toman las decisiones.



PROFESOR EXPERTO

- Autor de **8 libros** sobre cómo construir relaciones profesionales a largo plazo, 2 de los cuales son **best-sellers internacionales**: *Clients for Life* y *Power Questions*.
- Hace 25 años conduce la **investigación más extensa** en materia de relaciones con clientes, incluyendo más de 40,000 profesionales en 53 países y entrevistas personales con más de 2,000 CEOs y ejecutivos C-suite.
- **Más de 30 años de experiencia** como asesor de confianza para los líderes de las empresas más grandes del mundo, como Citigroup, Bank of America, Merrill Lynch, Xerox, PwC, Earnst & Young, y más.
- **Artículos publicados** en USA Today, The New York Times, Business Week, Harvard Business Review y Forbes.



Un reciente estudio privado reveló que en el 70% de las principales ventas estratégicas, la base para una propuesta ganadora es una relación de confianza.

Si las relaciones con clientes son importantes para su negocio, este curso le ayudará a alcanzar el próximo nivel de éxito en el mercado.

¿A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO?

Ejecutivos de ventas corporativas	Key Account Managers (KAM)	Directivos y gerencia
Equipos de experiencia de cliente	Ejecutivos de desarrollo de negocios	Empresas con un enfoque B2B

OBJETIVOS DEL CURSO

- Convertirse en un asesor confiable de sus clientes, agregando valor a su organización.
- Optimizar sus aptitudes como asesor confiable.
- Estructurar un sistema sólido de red de contactos.
- Crear “buyers” (compradores- clientes).
- Desarrollar relaciones sólidas con sus clientes.
- Expandir sus relaciones sólidas.
- Superar los temas delicados en la relación de negocios.

ESQUEMA DEL PROGRAMA

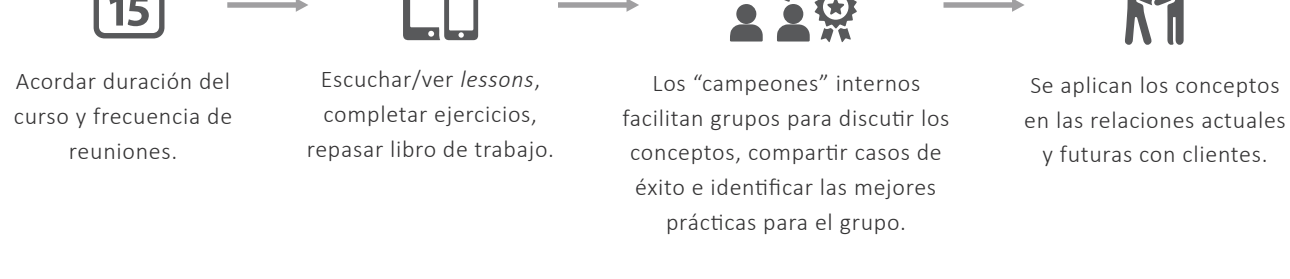
MÓDULO 1	> Cómo convertirse en un asesor confiable • Preparación de la agenda. • Cómo medir su nivel de confianza. • La importancia de la empatía.
MÓDULO 2	> Profundizar sus capacidades de asesoría • Desarrollo de sus preguntas poderosas. • Estrategias para desarrollar su independencia sin egoísmo. • Pensamiento <i>Big Picture</i>. • 4 etapas de conocimiento de su cliente.
MÓDULO 3	> Construir una red de contactos potente • Desarrollo de su marca personal. • Creando 6 tipos de capital en base a las relaciones. • Segmentar clientes según su impacto. • Implementación de un plan de mantención de contactos.
MÓDULO 4	> Crear “buyers” (compradores- clientes) • Entender el ecosistema de su cliente y su necesidad. • Cómo llegar al próximo paso. • Cómo convertir objeciones en oportunidades. • Cómo armar un <i>pitch</i> que gana.
MÓDULO 5	> Hacer crecer las relaciones con sus clientes • Los pilares del crecimiento de sus relaciones. • Cómo seleccionar las relaciones a desarrollar. • El proceso para la planificación de cuentas (y por qué falla). • Cómo generar relaciones de alto impacto con la alta gerencia. • 9 estrategias para conectarse con sus clientes.
MÓDULO 6	> Multiplicar sus relaciones • Cómo fortalecer su red de clientes y red interna. • 5 estrategias para agregar valor. • Cómo convertirse en un <i>thought leader</i>. • Los beneficios de las relaciones de largo plazo. ¿Cómo capturarlos? • La importancia de convertirse en una persona de interés para sus clientes.
MÓDULO 7	> Superar obstáculos difíciles en la relación con sus clientes • Los desafíos de ventas más comunes y cómo superarlos. • Los desafíos en el crecimiento de relaciones y cómo superarlos. • Los desafíos para asesores confiables y cómo abordarlos.



MODALIDAD DE ESTUDIO:
100% ONLINE

METODOLOGÍA

El aprendizaje es continuo y aplicable inmediatamente en los desafíos de cada cliente. La colaboración interna se fortalece a través de la metodología de trabajo en grupos pequeños.



MODALIDAD 100% ONLINE

- 40 HORAS DE ESTUDIO CON CONTENIDOS MULTIMEDIA ORIGINALES:**
- Contenidos optimizados para ejecutivos con poco tiempo.
 - 100% en español.
 - 26 lecciones con un total de 82 audios descargables + docenas de videos.
 - Libro de trabajo descargable con ejercicios de aplicación para cada concepto.
 - Pruebas de comprensión concisas para comprobar la correcta internalización de los conceptos.
 - Plataforma habilitada para uso en cualquier dispositivo.
 - Certificado emitido por Seminarium Internacional.

VALORES Y ADD-ONS PREMIUM

Conozca los beneficios para los grupos corporativos:

USUARIOS	PRECIOS (USD)	DESCUENTO %	BENEFICIOS ADICIONALES (ADD-ONS)
1	280	0%	

REQUISITOS DE APROBACIÓN

- > Obtener un promedio de al menos 70% de aprobación en las evaluaciones.
- > Asistir a un mínimo de 70% de las sesiones grupales (para grupos corporativos).
- > Completar la evaluación de seguridad (sesión 27).

CLIENTES GLOBALES DE ANDREW SOBEL

