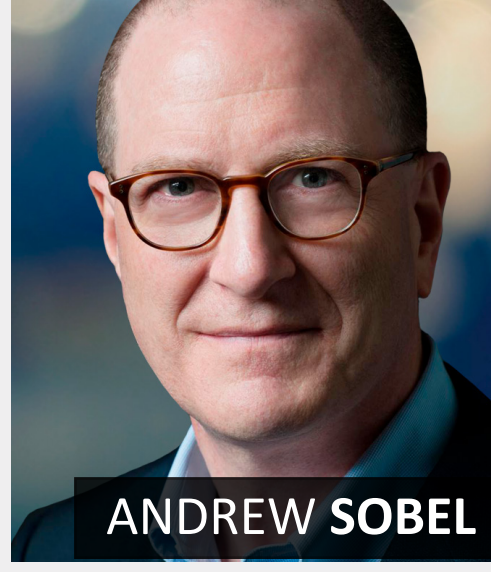


CLIENTS FOR LIFE

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.



ANDREW SOBEL

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

1

> Cómo convertirse en un **asesor confiable**

- Preparación de la agenda.
- Cómo medir su nivel de confianza.
- La importancia de la empatía.

2

> Profundizar sus **capacidades de asesoría**

- Desarrollo de sus preguntas poderosas.
- Estrategias para desarrollar su independencia sin egoísmo.
- Pensamiento *Big Picture*.
- 4 etapas de conocimiento de su cliente.

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.

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 *pitch* que gana.

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.

6

> **Multiplicar** sus relaciones

- Cómo fortalecer su red de clientes y red interna.
- 5 estrategias para agregar valor.
- Cómo convertirse en un *thought leader*.
- Los beneficios de las relaciones de largo plazo. ¿Cómo capturarlos?
- La importancia de convertirse en una persona de interés para sus clientes.

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.



Acordar duración del curso y frecuencia de reuniones.



Escuchar/ver *lessons*, completar ejercicios, repasar libro de trabajo.



Los "campeones" internos facilitan grupos para discutir los conceptos, compartir casos de éxito e identificar las mejores prácticas para el grupo.



Se aplican los conceptos en las relaciones actuales y futuras con clientes.

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.



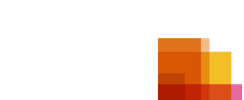
BENEFICIOS DE FORMAR UN GRUPO CORPORATIVO

- Plataforma cerrada con branding del cliente.
- E-book exclusivo por Andrew Sobel con introducción customizado para su empresa.
- Sesiones Q&A via email durante el curso.
- *Webinar* en vivo con Andrew Sobel con traducción simultánea vía *closed captioning* (45 min).
- Sesión de consultoría para alta gerencia y/o directorio (60 minutos, vía plataforma *webinar* o teléfono).
- Insights personalizados para su negocio.

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 GOBALES DE ANDREW SOBEL



CONSULTE POR **VALORES Y BENEFICIOS**
PARA GRUPOS CORPORATIVOS

CONTÁCTENOS!

ventas@seminarium.com

Tel: (562) 2430 6841

www.seminarium.com

WORLD CLASS
CONTENT AT YOUR FINGERTIPS