



Taller Atención al Público y Servicio asociado a la Venta

Sábado 13 de abril 2024 – 8.30am a 12.30pm

PRESENCIAL-OBARRIO

"Si trabajas sólo por dinero, nunca lo lograrás, pero si te gusta lo que estás haciendo y siempre pones al cliente en primer lugar, el éxito será tuyo".

-Ray Krock

Basado en nuestros completos Cursos de Ventas ("Lograr ventas a través de las relaciones") y el Programa de "Servicio al Cliente de Clase Mundial", Dale Carnegie Training pone a su disposición este Seminario-Taller para apoyar el desarrollo de sus colaboradores en la exigente posición de Atención y Servicio al Cliente.

Los comercios, ventas al detal y oficinas que reciben y atienden público enfrentan alta competencia para obtener clientes que no están dispuestos a tolerar un mal servicio. Los buenos *retailers* buscan formas de ir más allá de las expectativas de los consumidores para ofrecer una experiencia excepcional que genere lealtad y referencias.

Este seminario ayudará a su equipo a dominar las habilidades para sobresalir en el mundo competitivo de hoy. Aprenderán a manejar a los clientes más profesionalmente y seguir el ritmo de la rápida evolución de las condiciones de trabajo. Desarrollarán habilidades para ser comunicadores persuasivos, obtendrán herramientas para solucionar problemas, ser más creativos, audaces, inteligentes y líderes confiados y entusiastas, orientados al servicio y a la venta.

QUIÉNES DEBEN ASISTIR?

Los empleados que tienen contacto directo con el público y clientes. Encargados de atender, vender o prestar servicios relacionados con la venta y/o postventa. Sus supervisores y/o jefes que deben cumplir las directrices de servicio y ventas de su organización.

Formato e Inversión

FORMATO: PRESENCIAL 4hrs

Incluye: 4 hrs de capacitación, Manual, Refrigerio y Certificado Dale Carnegie.

PRÓXIMA FECHA: 13 de abril 2024
8.30am a 12.30pm

INVERSIÓN: B/. 125.00 (incluye itbms)
A partir de 2 cupos se aplican descuentos

info@dalecarnegiepa.com

Telf.: +507 381-7890 WhatsApp: (507) 6308-2381

| Vamos a cubrir | En este taller, trabajamos en... |
|--|---|
| Creando Rapport | <ul style="list-style-type: none"> • Saludo y Bienvenida • Reconocer el potencial de cada cliente (Conocer los Objetivos a calificar en cada cliente potencial: presupuesto, deseo, marco de tiempo) • Realizar preguntas abiertas para iniciar una conversación y evitar el "No, Gracias" o "Sólo mirando" • Aplicar los principios de Relaciones para lograr la confianza y el acceso al cliente • Comprender lo que compran nuestros clientes vs lo que vendo • Establecer credibilidad con su Propuesta única |
| Venta Cruzada y Cierre Efectivo | <ul style="list-style-type: none"> • Pasar del servicio a la venta • Identificar oportunidades adicionales de venta. • Guiar a los clientes para que realicen compras adicionales. • Apelar a las emociones a través de resumen de valor • Cerrar la venta con seguridad • Ganar el compromiso del cliente y tender puentes hacia ventas futuras |
| En cada área temática... | Mantener una actitud positiva, alinear metas personales con la organización, entusiasmo y compromiso. |

Empleados comprometidos generan resultados!

Estudios independientes muestran que los empleados que están inspirados, empoderados y sienten confianza están completamente comprometidos y que las compañías con empleados comprometidos superan a sus competidores hasta en un 202%.

Por más de 100 años Dale Carnegie Training ha ido más allá del desarrollo de habilidades hacia el desarrollo de actitudes. Nosotros creamos personas entusiastas, con confianza en sí mismas que impactan de manera importante y positiva las metas del negocio.

Visite dalecarnegiepanama.com y busque la investigación completa. Descubra como juntos podemos potencializar el talento humano en su organización.

