



GESTIÓN DE CLIENTES: CÓMO CERRAR UNA VENTA

■ DIRIGIDO A:

Profesionales del sector y, en general, cualquier persona interesada en ampliar conocimientos en el ámbito del Comercio y del Marketing.

■ OBJETIVOS:

Al finalizar el curso los estudiantes deberán ser capaces de definir un modelo de gestión de clientes competitivo y diferenciador, así como una guía para planificar y ejecutar un plan de acción en cada cliente.

■ METODOLOGÍA:

El curso transcurrirá mediante el análisis de casos prácticos reales.

■ PROFESOR:

Catalina Arraiza.

Licenciada en Derecho por la Universidad de Navarra y Máster en Dirección de Comercio Internacional por la UPNA. Socia Fundadora de External Spanish Sales Office. Consultora homologada por el ICEX en el Programa de Iniciación a la Promoción Exterior y en el Programa Aprendiendo a Exportar. Gestor a Tiempo Parcial de Exportación homologada por el Gobierno de Navarra. Lleva más de 10 años dedicada a la Internacionalización de Empresas.

■ PROGRAMA:

1.- Conceptos Generales de Gestión Estratégica de clientes

2.- Gestión de las Ventas

3.- Gestión de las Campañas de Marketing

4.- Servicio de atención al cliente

5.- Actividades cotidianas e Informes

6.- CRM

Organiza:



Cofinanciado por:



UNIÓN EUROPEA

Fondo Social Europeo



“ACCIONES IMPULSADAS POR EL SERVICIO NAVARRO DE EMPLEO”



■ **INFORMACIÓN GENERAL:**

Duración: 8 horas

Fechas y Horario: jueves 11/11/10, de 9:00 a 14:00 y de 15:00 a 18:00 horas

Curso subvencionado 100% para trabajadores/as en activo y desempleados

Impartido por Foro Europeo Escuela de Negocios de Navarra

Información e Inscripciones:

FORO EUROPEO: www.foroeuropeo.com

Persona de contacto: Dpto. Formación continua

cursos@foroeuropeo.com Tfno: 948131460

Lugar de impartición:

FORO EUROPEO: www.foroeuropeo.com

Organiza:



CONFEDERACIÓN DE EMPRESARIOS DE NAVARRA

Cofinanciado por:



UNIÓN EUROPEA

Fondo Social Europeo



“ACCIONES IMPULSADAS POR EL SERVICIO NAVARRO DE EMPLEO”