



INTRODUCCIÓN

¿Cómo vender en base a experiencias?

Finalmente, lo que las Marcas nos hacen vivir lo es todo. Aquello que las construye y llena de valor no es el mensaje ni lo que contamos, definitivamente es la EXPERIENCIA que se vive con ellas.

El Marketing agotó sus modelos tradicionales de relacionamiento con consumidores: ya no generan VENTAS, promociones, ofertas, lanzamientos de nuevos productos o servicios con up grade. Escogemos marcas y volvemos a comprarles puramente por la suma de los pequeños momentos de experiencias memorables en los diversos puntos de contacto.

Por como atienden un WhatsApp, por la rapidez con que responden un mensaje, por la calidez y calidad de la persona que nos recibe en el punto de venta, por la simpleza y practicidad que tiene el sitio web para navegarlo, por las políticas flexibles y amigables de cambios y devoluciones, por el reconocimiento que tienen cuando ya nos convertimos en clientes frecuentes, por el tiempo de entrega cuando compramos de manera on line, etc. Todos estos puntos (junto a muchos más) se estructuran en el “Customer Journey Map”: la herramienta más potente del Mercadeo actual que asegura fidelización de clientes, compra repetitiva e incremento en rentabilidad.





OBJETIVOS – KEY LEARNINGS DEL TALLER

- KEY LEARNINGS
- Aprenderemos como impactar las ventas desde el terreno de las Emociones.
- Descubriremos cómo generar sólidas relaciones de negocio duraderas en el tiempo.
- Nos sumergiremos en el Customer Journey Map: la mayor herramienta de fidelización.

TEMAS A Tratar

- Sobre oferta de productos, saturación de medios, masificación de mensajes. El porqué de las Ventas basadas en modelos de Ciencias Cognitivas.
- Elevator Pitch: la novedosa técnica que te permitirá vender una idea, un producto o un servicio en tan solo 20 segundos!
- ¿Te encuentras en una guerra de precios con tus competidores? Diferénciate, aprende a proponer valor, deja de ser un Comodity y transfórmate en una Love Mark!
- Segmentación en tiempos sociales. Adiós a las viejas variables como sexo, edad, profesión o nivel educativo. Hola al “LifestyleMarket segmentation”.
- Los cinco sentidos. El principio de la “Seducción Sensorial” del cliente. Olores, colores, texturas, sabores, sonidos. Como vender mejor mediante las emociones.
- Punto de Fuga: una manera inmejorable de seguir vendiendo es no dejar de perder clientes. Descubriremos el “Punto de Fuga”, aquel orificio por el cual se nos van los principales clientes. Lo fortaleceremos y contendremos las pérdidas bajo técnicas bien estrictas.

16 DE NOVIEMBRE

! EN VIVO !



SPEAKER

Lic. David Castejón (ARG)



- David es Licenciado en Marketing y Comunicación egresado de ESEM (Madrid, España).
- Ganador del " Premio Mercurio " otorgado por la Asociación Argentina de Marketing.
- Autor del libro "EXPERIENCE MARKETING " (Julio 2019).
- Dirige la agencia MAKE 360° desde hace más de 20 años donde se desempeña como Consultor habiendo asesorado más de 500 compañías a nivel global.
- Es uno de los "Speakers" con mayor conocimiento en el campo del MERCADEO.

PARA CONSULTAS

INFO@MENTORES.LA.COM



+ 503 77183959



MODALIDAD HORARIOS E INVERSIÓN

VIRTUAL EN VIVO:

Participa durante la jornada en la fecha y horario indicado. La sesión es grabada y dispone del enlace en línea durante 15 días.

VIRTUAL GRABACION

En caso de no tener disponibilidad de horario, le enviamos la grabación del curso y el material digital. Tiene 15 días para revisar la información.

HORARIOS EN VIVO

16 de noviembre

Guatemala, Honduras, Nicaragua, El Salvador, Costa Rica, México
8:30 am - 10:30 am

Panamá, Colombia, Ecuador
9:30 am - 11:30 am

INVERSIÓN

Antes del 9 de noviembre de noviembre

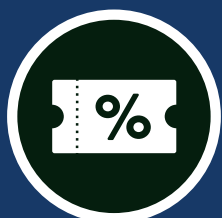
Por participante U\$ 45 + impuestos

Desde el 10 de noviembre

Por participante U\$ 55 + impuestos



DESCUENTOS POR EQUIPOS



3X2

PARTICIPAN 3 POR LA INVERSIÓN DE
2 PERSONAS

10X7

PARTICIPAN 10 POR LA INVERSIÓN DE
7 PERSONAS