



Un curso para concebir y vivir la venta como parte esencial de la experiencia del cliente.
Conociendo a Amalia, Juanjo, Amancio y Ana, conocerás al cliente.

Un curso creado por:
 **cookie box**
studio

Adaptado para Chile por:

 **EMOTIVA**
the engagement lab

Curso:
CONOCIENDO A...

Temática:
LA VENTA EN LA ERA DE LA EXPERIENCIA

Código* 1238011269
Duración: 40 Horas
Valor p/p: \$ 160.000



Ideal para cualquier colaborador/a.
Imprescindible para equipos comerciales y servicio al cliente.



Solicita un demo a hola@emotiva.cl

Resumen:

Hoy en día es una obligación ofrecer una robusta CX, antes, durante y después de la compra. Este curso permite desarrollar precisamente eso: comportamientos de orientación al cliente en venta consultiva, que ponen al cliente realmente en el centro.

Los participantes se pondrán en el papel de un vendedor de la corredora de propiedades ficticia "Kasify", donde conocerán la historia de 4 de sus clientes, cada una de ellas centrada en las siguientes temáticas: El cliente en el centro; Conocimiento e interés; Consideración y compra; Retención y recomendación.

Contenido Pedagógico:

A través de 4 entretenidos módulos, asumiremos la experiencia del cliente como medio para generar mayor valor para el cliente

1. Por qué ponernos en el centro es rentable y constituye la mejor estrategia.
2. Qué metodología seguir para ponernos en el centro de la actividad comercial.
3. Cómo diseñar la experiencia del cliente y a través de qué elementos.
4. La relación comercial como el elemento esencial en la experiencia del cliente.
5. Un modelo que sustenta la relación comercial en organizaciones cliente-centristas.
6. Habilidades necesarias para desplegar modelos de ventas consultiva.

Experiencia Digital Autodesarrollo

- Consumo autónomo, en cualquier momento y lugar
- Oportunidad de aprendizaje experiencial
- Formato Scorm compatible con cualquier LMS (Valor 25% off - sin código)
- Formato ideal para llegar a un gran volumen de personas, ofreciendo libertad de consumo para potenciar una cultura de autodesarrollo.

*NOTA: Capacitación sujeta 100% a franquicia SENCE. Todos nuestros cursos se comercializan a través de la OTEC Moddos Desarrollo de Capacidades SpA.



www.emotiva.cl



hola@emotiva.cl



[@emotiva](#)



+569 7854 8438

+569 7477 1060



San Francisco de Asis 50

Of. 302, Las Condes