



Curso VENDE SIN PUDOR Y MIMA A TU CLIENTE

CÓDIGO DEL CURSO:
SPEGC 13/2015

DOCENTE:

Cristina Ordóñez Ballesteros. Licenciada en Derecho. Master en Gestión de Pymes. Speaker. Se ha formado en Marketing, Psicología Empresarial, Innovación, Redes Sociales, Calidad y Comunicación. Colabora con Universidades como la de Málaga, Almería, Sevilla, Granada y Jaén, así como con otras instituciones. Creó el programa de radio en directo *Creadores por el Mundo*, para Crear, Innovar y Emprender, cuyo blog al que sigue subiendo audios de entrevistas sobre Creatividad, Innovación y Emprendimiento, es seguido a día de hoy desde 72 países. Constituye su Inbound-Marketing. Pertenece al cuadro de expertos de *Unir emprende*, del proyecto *Impulsa T* de Telefonica, y del programa para emprendedores *Yuzz* de la Fundación Banco Santander. Imparte clases en escuelas de negocios, tanto para su alumnado de carrera, como en programas master. Ha sido entrevistada por Rne, o el programa de tve *Emprende TV*, entre otros. Tras una larga trayectoria en gestión empresarial, desde hace más de 10 años asesora a emprendedores e intra-emprendedores de cualquier edad e imparte formación para estudiantes, empresas y autónomos. Formadora y Asesora de Emprendedores, pymes y autónomos.

FECHA:

7 de abril de 2015

HORARIO:

16 a 20 h.

DURACIÓN:

4 horas

LUGAR:

Edificio INCUBE
SPEGC -SALA GLOBAL
Recinto Ferial de Canarias (INFECAR)
Avda. de la Feria, 1.
35012 Las Palmas de Gran Canaria

OBJETIVO:

Animar a orientarse hacia la venta de forma más profesional y segura, dotando a los asistentes de herramientas y pautas, para vencer cualquier obstáculo que se nos pueda presentar en el, a veces, largo camino desde que atraemos a un potencial cliente, hasta que se produce la venta de nuestro producto-servicio.

DESTINATARIO:

- Emprendedores que han comenzado con el proceso de la creación de una empresa y su correspondiente financiación.
- Empresarios que necesitan darle un impulso a su empresa a través de internet y las nuevas tecnologías.

PROGRAMA:

Con una metodología práctica y participativa, ofrecimiento herramientas para seguir profundizando después en ello; y tras ofrecer unas pinceladas sobre las tendencias actuales en marketing digital, este taller se centrará en cómo vencer los obstáculos que se pueden presentar para realizar una captación exitosa de clientes, y la posterior venta-cobro, en los demás canales de captación y atención al cliente, concretamente por vía correo electrónico, telefónica y presencial. Hasta finalizar con la importancia de fidelizar a nuestro cliente, a través, entre otros, del servicio post-venta, que utiliza todos los canales, tanto los analógicos como los digitales.

+INFO: Telf. 928 424 600
formación@spegc.org

PRECIO: 10 euros (impuestos incluidos)

Este curso es gratuito para los participantes en el III Programa de Aceleración de Empresas TIC de la SPEGC.

En caso de ocupar un espacio dentro de las instalaciones destinadas a emprendedores gestionadas por la SPEGC, tiene un descuento del 50% en la cuota de ingreso

promueve:

