

MICROCREDENCIAL EN

Perspectiva del Cliente

11 HORAS

COMPETENCIA PARA DESARROLLAR

Define las estrategias y tácticas necesarias para capturar, mantener y desarrollar relaciones con los clientes.

OBJETIVOS

- Revisar la importancia de la planeación estratégica en la administración de cuentas clave.
- Conocer las cualidades que deben poseer los procesos para ser efectivos.

BENEFICIOS

- En esta microcredencial el participante aprenderá sobre las estrategias utilizadas por los compradores en sus relaciones con los proveedores, la importancia de la retención de los clientes, el proceso de segmentación de mercado, así como el por qué es relevante tener un plan estratégico para cada una de las cuentas clave de la empresa.

DIRIGIDO A

- Profesionistas que laboren en cualquier institución o empresa, cuya actividad esté relacionada directa o indirectamente con el área de ventas de un producto o servicio.

DURACIÓN Y MODALIDAD

11 horas |  Autodirigido

TEMARIO

Módulo

1

2

3

4

Tema

Perspectiva del cliente.

¿La cuenta es rentable?

Analizando una cuenta clave.

Plan de una cuenta clave.