

# Curso en obtención y gestión de clientes en el sector de la piscina. 2017/2018

- ✓ **Identificar al cliente potencial.**
- ✓ **Descubrir las necesidades ocultas del cliente.**
- ✓ **Diseñar la estrategia adecuada para la venta efectiva.**
- ✓ **Potenciar el beneficio por cliente.**
- ✓ **Establecer una relación de fidelización con el cliente.**
- ✓ **Conocer nuevas herramientas digitales para la actividad comercial.**
  
- ❖ **Sistema de seguimiento para la adecuada realización del programa.**
- ❖ **Proyecto aplicado al caso individual de interés del alumno.**
- ❖ **Servicio post curso de asesoramiento personalizado para la mejora de la tienda.**
  
- ❖ **Curso bonificable por la fundación tripartita.**

## OBJETIVO

---

Ofrecer a profesionales comerciales de empresas del sector de la piscina conocimientos y herramientas útiles para una mejor identificación y gestión de los clientes, así como para desarrollar estrategias comerciales de maximización de las ventas en la empresa.

## DIRIGIDO A

---

- ❖ Responsables comerciales y comerciales de empresas del sector de la piscina.
- ❖ Profesionales interesados en mejorar sus competencias en la actividad comercial en el sector de la piscina.

## BENEFICIOS DE REALIZAR EL CURSO

---

- ❖ Saber identificar al cliente potencial.
- ❖ Aprender a descubrir las necesidades ocultas del cliente.
- ❖ Saber diseñar la estrategia adecuada para la venta efectiva.
- ❖ Conocer como potenciar el beneficio por cliente.
- ❖ Saber como crear una relación de fidelización con el cliente.
- ❖ Conocer nuevas herramientas digitales para la actividad comercial.
- ❖ Disponer de un plan personalizado de mejora de las ventas.
- ❖ Networking con profesionales del sector para intercambiar conocimiento.

## CERTIFICADO ASOFAP

---

Los alumnos que superen el curso obtendrán el CERTIFICADO ASOFAP de graduado en el curso.

*El Certificado ASOFAP lo expide directa y únicamente la asociación empresarial.*

## DOCENTES CONTRASTADOS

---

Los docentes de los cursos de formación ASOFAP son profesionales contrastados en sus respectivas temáticas. Docente del curso:

Ivo Güell. Socio Director de Idei Consultores de Formación, Colaborador académico y Mentor en Mentoring Programme de ESADE, es formador y coaching en habilidades directivas y competencias desde hace más de 20 años.

## FORMACION BONIFICABLE

---

El curso es bonificable por la Fundación Tripartita para la Formación y el Empleo (FTFE).

ASOFAP facilita la gestión de la bonificación a los matriculados que lo soliciten.

Téngase presente que para acogerse a la bonificación conviene realizar la inscripción con una antelación mínima de 10 días laborales a la fecha de inicio del curso

## PROGRAMA

Sesión  
presencial

Formato online

Elaboración del plan de mejora de ventas

Sesión magistral + Networking de participantes.

### Módulo 1. Reconocimiento y análisis del entorno.

- ❖ Como es el cliente genérico.
- ❖ Cuadro de necesidades del cliente.
- ❖ Clientes potenciales y potencialidad de cliente.
- ❖ Prospección - Evaluación – Segmentación.

### Módulo 2. Mejora del proceso anterior al momento de venta.

- ❖ Definir - Identificar - Evaluar – Mejorar.
- ❖ Propósito principal de la venta.
- ❖ Aplicación al caso del propósito de venta.
- ❖ Mejora del conocimiento de cliente.
- ❖ Maximización del recurso (Base de datos de clientes) CRM y SCRM.

### Módulo 3. Relationship: La nueva relación con el cliente.

- ❖ Como acercarse al cliente.
- ❖ Herramientas para conseguir sintonía.
- ❖ Herramientas de la Inteligencia Emocional: Empatía, Asertividad.

### Módulo 4. La Venta eficiente.

- ❖ Vender Beneficios: Características-Ventajas-Beneficios.
- ❖ Como dibujar la venta consultiva.
- ❖ El no verbal en el proceso de venta.
- ❖ Estrategia total de Cliente: Vender más (Up) + Cruzado Cross + Fidelización.
- ❖ Metáforas, pintura conjunta, acompañamiento.
- ❖ La eficiencia positiva y el pensamiento del psicólogo Fredrikson.
- ❖ La importancia de la motivación.

### Módulo 5. El Cliente para siempre.

- ❖ Creación de Experiencia de Cliente (Customer experience).
- ❖ La fidelización del cliente.
- ❖ La marca como éxito de marca (Lovemark).
- ❖ De cliente a Fan.

### Módulo 6. Las herramientas digitales de generación de venta.

- ❖ Utilización de las redes sociales.
- ❖ Mejoras en la comunicación digital.
- ❖ Aplicación de la neurociencia a la Venta.
- ❖ La historia útil en la venta (Storyselling) + el juego en la venta (Gamification).

## METODOLOGÍA

---

### TRABAJO SEMANAL.

El programa se estructura de manera semanal para facilitar al alumno el seguimiento adecuado del programa. Cada módulo del programa tiene una duración estimada de 2 semanas. Al inicio de cada módulo se pone a disposición del alumno el material sobre el mismo. Si bien el módulo es quincenal se aconseja trabajar le contenido semanalmente para un mejor aprovechamiento del curso.

El alumno debe entregar un ejercicio a la finalización del módulo que se curse en ese momento, que se entrega en formato electrónico, y que el docente responsable evalúa.

### PROYECTO FINAL.

Al finalizar todos los módulos online el alumno debe entregar el *Plan de mejora de ventas* para su empresa. Este plan es el resultado del trabajo que el alumno ha ido realizando durante los diferentes módulos a lo largo del programa, debido a que cada módulo está orientado a un tema específico del plan. Por ello, el alumno debe aprovechar el periodo lectivo online para ir reflexionando y validando los conocimientos adquiridos para diseñar el *Plan de mejora de ventas* para su negocio.

### SERVICIO DE TUTORIZACION.

Durante el programa el alumno dispone de un servicio de tutorización y asesoramiento semanal, para resolver dudas y comentarios.

### SESION PRESENCIAL.

El inicio del curso se realiza con una sesión presencial con todos los participantes del curso, en la que se hace una ponencia magistral de los conceptos que se tratarán en el programa, y que sirve de base para el seguimiento online posterior del curso. Asimismo, en la sesión presencial los alumnos comparten ideas y se resuelven las dudas que pudieran haber sobre el seguimiento del curso.

La asistencia a la sesión presencial es obligatoria para superar el curso.

### EVALUACIÓN.

Para la obtención del CERTIFICADO ASOFAP de graduado del curso el alumno debe demostrar que ha adquirido los conocimientos impartidos, que ilustrará mediante las prácticas de los módulos y el proyecto final.

## PROGRAMA DE MENTORING PERSONALIZADO PARA LOS GRADUADOS

Los graduados del curso podrán participar en el *Programa de mentoring personalizado*, consistente en que el docente de programa ofrece un asesoramiento personalizado online de un día e in company de otro día en el establecimiento del graduado, para poner en práctico lo aprendido en el curso.

El *Programa de mentoring personalizado* es adicional al programa del curso, y así opcional, y su acceso no está incluido en la matrícula al curso. La tarifa para participar en el *Programa de mentoring personalizado* tiene un importe estimado de 1.500€, aunque su importe final dependerá del proyecto que el graduado solicite.

Para acceder al *Programa de mentoring personalizado* se debe haber superado el curso.



## HORAS LECTIVAS Y CALENDARIO

### HORAS LECTIVAS

- ❖ 24 horas lectivas online, equivalente a una carga de trabajo semanal estimada de 2 horas.
- ❖ 6 horas lectivas en formato presencial, agrupadas en un mismo día.

### CALENDARIO

- ❖ Duración total del programa: 12 semanas.
  - ❖ Sesión presencial: 30/11/2017. Madrid. (Espacio ASOFAP C/Maudes 51)
  - ❖ Periodo online: del 30/11/2017 al 12/03/2018.

## INSCRIPCION

Importe de la matrícula*	Matriculación pronta inscripción (pago ANTESs 16/11/2017)	Importe general
Socio ASOFAP	<b>297€</b> (359,37€ IVA incluido)	<b>346,50€</b> (419,27€ IVA incluido)
No socio ASOFAP	<b>420,75€</b> (509,11€ IVA incluido)	<b>495€</b> (598,95€ IVA incluido)

### Para inscribirse debe:

- 1) Rellenar el formulario de inscripción online que encontrará en [ESTE ENLACE](#).
- 2) Enviar a [asofap@asofap.es](mailto:asofap@asofap.es) comprobante de pago de la inscripción indicando: a) Empresa y b) Nombre y apellido de la/s persona/s inscrita/s que se incluyen en dicho pago.

### Datos para el pago:

Forma de pago: Transferencia bancaria.

Titular: ASOFAP.

IBAN: ES55 2100 3042 1622 0054 8753.

### Fecha límite para inscribirse (pago incluido): 27/11/2017

**La inscripción sólo será válida si se realiza la inscripción online y se envía el comprobante de pago.**

Para disfrutar de la matrícula reducida por pronta inscripción el pago debe realizarse ANTES de la fecha indicadas para ello. Reserva de plazas por riguroso orden de inscripción hasta cubrir aforo.

\* Los gastos de transporte y/o alojamiento en que pudiera incurrir el alumno para participar en el sesión presencial corren a cargo del alumno.

En caso de cancelar una inscripción deberá indicarse a [asofap@asofap.es](mailto:asofap@asofap.es). Las retenciones por gastos de cancelación serán del 50% y 100% del importe de la inscripción, según ésta se comunique antes o después de los 30 días previos al inicio del curso, respectivamente. Las devoluciones se realizarán en los 30 días siguientes a la fecha del evento. ASOFAP se reserva el derecho a anular cualquier edición hasta 10 días antes de la fecha prevista si no hubiera el mínimo de alumnos requeridos, no responsabilizándose en ningún caso de los gastos incurridos por el asistente en concepto de transporte, alojamiento o de cualquier otro tipo..

## CONTACTO



ASOFAP (Asociación Española de Profesionales del Sector Piscinas).

91 725 95 35.

[asofap@asofap.es](mailto:asofap@asofap.es)