



CRM

GESTIÓNAR NUESTRAS
RELACIONES CON LOS CLIENTES

OBJETIVO

El objetivo del CRM es presentar una nueva forma de desarrollar la actividad comercial de las empresas a partir de un mayor control y una mayor segmentación de su mercado, centrándose en aquello que es verdaderamente importante y trascendental para alcanzar los objetivos previstos

Disponer de una visión integral y actualizada de los principales componentes de esta disciplina que les permita su aplicación en las actividades cotidianas y conocer los medios para profundizar las estrategias y técnicas que sean de su interés particular

✓ EFECTIVO

✓ FACIL

✓ NECESARIO



NUEVO SISTEMA

Presentar y facilitar un sistema altamente efectivo de remuneración de nuestros comerciales en función de los resultados alcanzados de forma particularizada con cada cliente



SEGMENTACIÓN

Conocer a nuestros clientes y obtener una segmentación efectiva de los mismos en virtud de nuestros objetivos



VENDER MÁS

Mejorar nuestras expectativas de ventas



RENTABILIDAD

Mejorar los resultados de la compañía



DIRECCIÓN

C/ Sarda, 10, Baixos 4
Sabadell, Barcelona
C.P. 08203. ESPAÑA.



TELEFONO:

+34 696 428 400



EMAIL

info@genialgroup.es

Objetivo General

El objetivo del **CRM** es presentar una nueva forma de desarrollar la actividad comercial de las empresas a partir de un mayor control y una mayor segmentación de su mercado, centrándose en aquello que es verdaderamente importante y trascendental para alcanzar los objetivos previstos

Disponer de una visión integral y actualizada de los principales componentes de esta disciplina que les permita su aplicación en las actividades cotidianas y conocer los medios para profundizar las estrategias y técnicas que sean de su interés particular

Objetivos Específicos

- ♦ *Aprender a utilizar de forma práctica la herramienta de segmentación más eficaz para disponer las diferentes clasificaciones de los clientes de una empresa.*
- ♦ *Sensibilizar a los responsables comerciales y de ventas, así como a los gestores de las empresas, de la necesidad de conocer a sus clientes para alcanzar éxitos en sus ventas*

Beneficios

- ♦ *Conocer a nuestros clientes y obtener una segmentación efectiva de los mismos en virtud de nuestros objetivos*
- ♦ *Presentar y facilitar un sistema altamente efectivo de remuneración de nuestros comerciales en función de los resultados alcanzados de forma particularizada con cada cliente*
- ♦ *Mejorar nuestras expectativas de ventas*
- ♦ *Mejorar los resultados de la compañía*

Dirigido a

- ♦ *Profesionales de la venta en general*
- ♦ *Personas que quieran conocer los principios del mundo comercial moderno*
- ♦ *Gerentes, directores comerciales y jefes de venta*
- ♦ *Estudiantes de marketing y personas interesadas en conocer mejor el mundo de la distribución*

Metodología

Nosotros partimos de un concepto básico que dirige los destinos de los negocios orientados hacia el futuro:
La productividad se incrementa a través de la Innovación

Por otra parte pensamos que, la Innovación no es otra cosa que la capacidad de combinar los factores de producción de la forma mas eficiente

Por tanto, basamos nuestra metodología en la combinación de todos los factores de que disponemos técnicos y humanos, incluyendo a los propios alumnos, de la forma que sea necesaria en cada momento, para alcanzar la mejor respuesta por parte de los receptores de la formación.

Práctica, porque se basa en el análisis, la discusión y en afrontar situaciones reales

Interactiva, ya que en todas las situaciones cualquier otro miembro del equipo puede contraponer una respuesta inesperada ante una determinada situación

Genial Consulting Group

Somos una empresa que cuenta con más de veinte colaboradores en diferentes especialidades tales como la organización, la producción, los recursos humanos, el marketing, las ventas, la imagen, los estudios de mercado, el management y las nuevas tecnologías.



CONTACTO:



+34 696 428 400



info@genialgroup.es
www.genialgroup.es



C/ Sarda, 10, Baixos 4
Sabadell, Barcelona
C.P. 08203. ESPAÑA.

Provocativa, porque se basa en la provocación continúa por parte de los profesores a los alumnos en busca de la mejor solución posible, teniendo siempre en cuenta la combinación de todos los factores afectos, orientada a la consecución de un mejor resultado.

Grupal, dado que se trabaja en equipo asumiendo cada uno de sus integrantes el rol que le corresponda en cada momento.

Bajo Presión, toda vez que las situaciones en la vida real no permiten los actos de reflexión indefinidos

Como sea que los objetivos pretendidos por el presente programa se desarrollan mucho mejor cuanto de más tiempo se dispone, resulta obvio que estos marcan en gran medida la selección de métodos a la disposición de los citados tiempos.

Por ello, en el presente programa los métodos susceptibles de ser usados en virtud del tiempo disponible son:

- ♦ **Clases Teóricas**
Apoyadas con presentaciones en Power Point repletas de casos, ejemplos, imágenes y gráficos para reforzar las explicaciones.
- ♦ **Interacción**
Pregunta-respuesta continua entre conferenciante y alumnos, a iniciativa de cualquiera de las partes. Participación obligada por el ponente.
- ♦ **Ejercicios Prácticos**
Ejercicios realizados de forma individual o en grupo, indoor, referidos a los conocimientos asumidos en el aula.
- ♦ **Resolución de un caso práctico**
En base al ABC de clientes y cadencia de compra

Contenidos

- ▶ **Capítulo 1.** CRM Básico
- ▶ **Capítulo 2.** Trabajo Práctico
- ▶ **Capítulo 3.** Software aplicado a la gestión

Extensión

El programa de **CRM** es apropiado para dar en talleres de tres/cuatro horas, si bien es susceptible de ampliarse a seis horas (versión completa incluyendo presentación de un software aplicado específico) ó a una jornada profundizando en la esencia del **CRM**.

También podría ofrecerse una sesión complementaria de **CRM** aplicado a las nuevas tecnologías donde se encuentra su verdadero origen

Genial Consulting Group

Somos una empresa que cuenta con más de veinte colaboradores en diferentes especialidades tales como la organización, la producción, los recursos humanos, el marketing, las ventas, la imagen, los estudios de mercado, el management y las nuevas tecnologías.



CONTACTO:



+34 696 428 400



info@genialgroup.es
www.genialgroup.es



C/ Sarda, 10, Baixos 4
Sabadell, Barcelona
C.P. 08203. ESPAÑA.

Puede complementarse con nuestros programas

- ① Política de Distribución
- ① Marketing, Introducción y Conceptos
- ① Marketing de Guerrillas
- ① Las 22 Leyes Inmutables del Marketing

Genial Consulting Group

Somos una empresa que cuenta con más de veinte colaboradores en diferentes especialidades tales como la organización, la producción, los recursos humanos, el marketing, las ventas, la imagen, los estudios de mercado, el management y las nuevas tecnologías.



CONTACTO:



+34 696 428 400



info@genialgroup.es
www.genialgroup.es



C/ Sarda, 10, Baixos 4
Sabadell, Barcelona
C.P. 08203. ESPAÑA.