



“Recuerda que lo más importante para cualquier empresa, es que los resultados no están en el interior de sus paredes; el resultado de un buen negocio es un cliente satisfecho” Peter Druker.

Jornada **Cómo conseguir una cartera de clientes fidelizada.** A Coruña, 19 de Octubre

Las estrategias comerciales han ido evolucionando del énfasis en la captación de nuevos clientes a procurar mantener a clientes ya captados, especialmente en mercados con alto grado de madurez. Hablaremos de errores a evitar y de cómo potenciar la relación empresa-cliente para que esta sea duradera. Cómo fidelizar en el sector servicios. Conceptos básicos de Marketing Relacional. Qué genera insatisfacción en el cliente: factores desencadenantes y acciones preventivas. El papel de las quejas y reclamaciones. Técnicas exitosas de fidelización de clientes.

Facilitador: Lucas Ricoy Riego

Formador y docente con más de 25 años de experiencia en las áreas de Dirección Comercial, Calidad de Servicios y Marketing. Ha realizado proyectos de consultoría en atención al cliente y ventas para empresas como Froiz, Hijos de Rivera o Tien 21. Licenciado en Psicología por la UAM, Máster en Organización y Recursos Humanos por el IDE, diplomado en Dirección de Empresas por la UB y Coach Ejecutivo y Empresarial.



Dirigido a:

- Responsables de Ventas
- Delegados de Ventas
- Personal con trato directo con clientes
- Personal encargado de la captación de clientes nuevos
- Coordinadores de equipos comerciales
- Directores comerciales



Lugar de Celebración

Asociación de Empresarios A Grela.
Rúa Copérnico nº3 - 1º,
15008 A Coruña



Fecha y horario

Jueves 19 de Octubre
de 19 a 21:00



PLAZAS LIMITADAS

Más información en:

www.agrela.com

Inscripción Gratuita en

www.agrela.com

info@newthinkingcompany.com

Organizado e Impartido por



**New Thinking
Company**

Global Training, Consulting & Coaching Solutions

