

JORNADA ABIERTA

“¿Dónde localizar a mis nuevos clientes?”

Jueves 11 de marzo de 2010

Presentación

Al poner en marcha una empresa, una de las cuestiones más difíciles de abordar es “LOCALIZAR CLIENTES”.

Tener un buen producto no es suficiente. Los clientes, difícilmente van a venir a buscarme sólo porque haya comenzado a vender un producto, por lo tanto es necesario que salgamos a buscarlos y convencerles de que, ciertamente, tenemos un producto o servicio que puede cubrir sus necesidades.

En esta Jornada se pretende dar una visión eminentemente práctica, sobre la metodología a seguir en la búsqueda y captación de nuevos clientes.

Objetivos:

- Conocer a mi público objetivo
- Ampliar mi base de clientes potenciales
- Saber dirigirse a nuevos mercados o segmentos de mercado
- Analizar procedimientos disponibles para ampliar nuestra cartera de clientes.

Programa

1. Visión de mi empresa y mis productos
2. Conocimiento del Cliente Potencial
3. Plan de búsqueda
4. Búsqueda de clientes 2.0

Dirigido a

Empresarios, gerentes, directivos de PYMEs y futuros empresarios

Ponente:

Jorge Cachinero Escudero

ESIC, Business & Marketing School

Día, Hora y Lugar

Jueves 11 de marzo de 2010 de 16:30 a 20:00 h. Salón de Actos CEEI Valencia