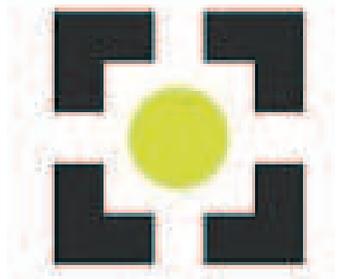
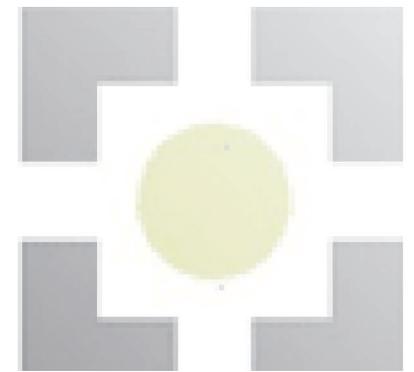


Gestión de mi Cartera y Organización del Tiempo

Claves para generar beneficio priorizando clientes, momentos y acciones de cierre

7, 8, 14, 15 de Febrero de 2012

15.30 h- 20.00 h



**GIPUZKOAKO ASEGURU ARTEKARIEN ELKARGOA
COLEGIO DE MEDIADORES DE SEGUROS DE GIPUZKOA**

Calle Bersolari Salvador 10, Bajo , 20018 SAN SEBASTIAN

TEL 943 31 45 91 Fax 943 21 34 86

Email info@mediadoresgipuzkoa.com.

INTRODUCCIÓN

Es frecuente que tan sólo un 10% de los clientes genere entre un 30% a 50% de los beneficios de una cartera. Los esfuerzos comerciales dirigidos a clientes clave generan retornos de magnitud muy superior a otros esfuerzos de captación y fidelización no específicos. Y es que se ha demostrado que pocas acciones selectivas dirigidas a clientes con capacidad de escalar, generan incrementos exponenciales de beneficio. De ahí que sea necesario efectuar un análisis profundo de los recursos materiales y temporales destinados a cada tarea y segmento de cliente, para ganar más en menos tiempo..

OBJETIVO

El objetivo de este curso es presentar de un modo coherente e integrador las herramientas de marketing necesarias para mejorar la gestión de clientes clave y racionalizar la asignación de tiempos y recursos. Todo ello para:

- Vender "más" y "mejor" siendo más eficientes. Alargar el ciclo de vida y rentabilidad de la cartera de clientes.
- Aprender a actuar sobre las claves de vinculación para así lograr una mayor rentabilidad y fidelidad hacia la empresa.
- Mejorar la capacidad de atención, negociación y gestión de clientes clave a través de un diagnóstico de puntos fuertes y débiles.
- Establecer un plan de mejora de la acción comercial mediante la fijación de objetivos alcanzables, medibles y controlables. Todo ello con el objeto de incrementar el volumen de negocio y la ratio de beneficio empresarial por cliente.

PONENTE

JAVIER MORENO OTO -Director de DEKER Consultores de Marketing.



CARACTERÍSTICAS

DURACIÓN: 18 horas

FECHA : 7,8,14,15 de Febrero de 2012, de 15.30 h. A 20.00 h. Aula de Formación del Colegio de Mediadores de Seguros de Gipuzkoa.

DIRIGIDO A

Mediadores de Seguros y sus empleados y auxiliares externos

INSCRIPCIÓN PARA COLEGIADOS

Inscripción por alumno antes del 24 de Enero de 2012 : 234 Euros

Inscripción por alumno tras 24 de Enero de 2012: 260 Euros

Plazo de inscripción: 31 de Enero de 2012, mediante mensaje de correo a la Secretaría del Colegio

info@mediadoresgipuzkoa.com.

CONTENIDO

Módulo 1. LA ORIENTACIÓN AL CLIENTE Y AL MERCADO

Módulo 2. CÓMO DETECTAR CLIENTES DE ALTO VALOR

Módulo 3. CRITERIOS BÁSICOS DE SEGMENTACIÓN

Módulo 4. COMPORTAMIENTO DE COMPRA DE CLIENTES CLAVE.

Módulo 5. MÁXIMAS A APLICAR EN LA GESTIÓN DE MI CARTERA

Módulo 6. INVERSIÓN ÓPTIMA PARA CAPTAR Y VINCULAR CLIENTES.

Módulo 7. DOCE ERRORES COMERCIALES QUE CUESTAN MUY CARO

Módulo 8. NORMAS PARA UNA BUENA GESTIÓN DE TIEMPOS Y RECURSOS

Módulo 9. DEFINICIÓN Y CONTROL DE OBJETIVOS POR SEGMENTOS.

Módulo 10. VINCULAR AL CLIENTE DE UN MODO INTELIGENTE

Módulo 11. PLAN DE ACCIÓN PERSONALIZADO