

## JORNADA ABIERTA

# ”Búsqueda y Captación de Clientes”

*Jueves 29 de octubre de 2009*

### Presentación

El nuevo entorno empresarial necesita de un nuevo sistema de gestión comercial basado en la “proactividad” dirigida a la búsqueda y captación de nuevos clientes.

La pequeña y la mediana empresa inmersas en un mercado altamente competitivo, deben replantear su orientación de cara al mercado, incrementando su flexibilidad y focalizándose hacia la satisfacción del cliente.

Además la estrategia comercial debe basarse en un uso sistematizado de bases de datos que permitan identificar oportunidades de mercado en públicos objetivo, lo que facilitara una mejoría sustancial en la eficacia comercial.

### Objetivos:

- Crear una metodología de trabajo basada en la planificación.
- Identificar alternativas viables para cada caso de búsqueda de clientes.
- Mentalizar a los asistentes de la necesidad de tener una actitud proactiva para la búsqueda de clientes.
- Saber priorizar tácticas y ser efectivos a la hora de seleccionar.
- Predisposición a la búsqueda activa. No a la ley del mínimo esfuerzo.

### Programa:

1. Planificación comercial
2. Manejo de BB.DD. Organización y funcionalidad de las mismas
3. Identificar oportunidades en el target, (público objetivo)
4. Generar valor añadido con la táctica: *one to one*

### Dirigido a:

Empresarios, gerentes, directivos de PYMEs y futuros empresarios.

### Ponente:

Ángel Cristóbal

Esic Business & Marketing School

### Día, Hora y Lugar

Jueves 29 de Octubre de 16:30 a 20:00 h.

Salón de Actos CEEI Valencia