



Módulo 2. Mercado, propuesta de valor y segmentos de cliente

Presencial. Adaptado a tus necesidades

¿Por qué hacer el Módulo 2?

Te llevas:

- 1 Formación práctica
- 2 Modelos aplicables
- 3 Consultoría comercial
- 4 Métodos cuantitativos
- 5 Mejores prácticas
- 6 Experiencia compartida
- 7 Venderás más
- 8 Venderás mejor

- ✓ ¿Necesitas **mejorar tus propuestas de valor**? ¿Sabes construir y comunicar **la experiencia de cliente**?
- ✓ ¿Te interesa saber **valorar tus clientes como activos**?
- ✓ ¿Deberías revisar tu **modelo de segmentación**?
- ✓ ¿Tienes el **plan de fidelización** que necesitas?
- ✓ ¿Tienes los **indicadores de cliente** que necesitas y de fácil acceso?
- ✓ ¿Tienes una **analítica** que permita relacionar la gestión de tus **clientes con aspectos fundamentales de las finanzas**?

Porque el cliente y las propuestas de valor son los verdaderos motores de mi negocio. Porque ya no me valen los métodos de segmentación del pasado. Porque debo tratar a mi cliente como un activo. Porque técnicas como el Life Time Value me permiten mejorar las decisiones. Porque fidelizar es tan importante como vender. Porque es clave entender la gestión del cliente en las finanzas....

Cinco Áreas de trabajo claves para ti

1. Cómo desarrollar una propuesta de valor eficiente. El concepto de experiencia del cliente. MOT.
2. Entiende las claves para considerar a tus clientes como activos. Aprende a calcular e interpretar el Life Time Value (LTV).
3. Cómo diseñar y e implantar una segmentación por valor. Desarrolla una nueva segmentación por redes de valor y LTV. El nuevo mapa de cliente. Diseña un plan de fidelización
4. Cómo incorporar indicadores de cliente y de marketing en el Cuadro de Mando Comercial. Indicadores causales.
5. Valora el impacto de las ventas en las NOF, el FM y en general en el área económico-financiera. Evita tensiones de tesorería.

Tengo que diseñar e implantar nuevas estrategias de cliente. Las antiguas ya no valen

- Para que la formación sea **100% práctica el grupo óptimo no debería superar los 12 participantes.**
- Profesores con **más de 20 años de experiencia en puestos de dirección y gestión.**
- Con **experiencia real y docente** en las mejores escuelas de negocio.
- **Duración adaptada a tus necesidades. Se proponen 14 horas presenciales.**
- Programa **bonificable** por la Fundación Tripartita.
- Formación **transferible** al puesto de trabajo mediante **proyectos tutorizados**