



SEGMENTACIÓN DE CARTERAS Y VENTA CRUZADA

M0203

¿SE CÓMO IDENTIFICAR MI FONDO COMERCIO?

*¿SE CÓMO EXPLOTAR TODO EL POTENCIAL
DE MI CARTERA DE CLIENTES?*

¿TENGO CLARAS MIS ESTRATEGIAS DE VENTA CRUZADA?

OBJETIVOS DE LA SESIÓN

El esfuerzo para captar a un cliente nuevo puede llegar a ser 5 veces superior al necesario para mantener a un cliente de cartera. Para explotar eficientemente mi cartera es necesario:

- Conocer la importancia de las Bases de Datos y aprender a usar la información disponible
- Construir una matriz ABC de mi cartera
- Aprender a segmentar carteras por Motivos de Compra
- Obtener de nuestros clientes la información relevante
- Aprender a hacer campañas comerciales eficientes
- Saber detectar las oportunidades de venta cruzada

DIRIGIDO A

Dueños, gerentes y mandos intermedios que necesiten definir las estrategias de ventas y fidelización de la cartera de clientes