

Curso:

Gestión de LEADS y Carteras o Cuentas de Clientes

Modalidad Virtual

Fecha de inicio:

Febrero
06

 **wibel.net**



 info@wibel.net

 +591 78164943

CONTENIDO

CONTEXTO DE APLICACIÓN:

En el dinámico mundo empresarial actual, la gestión efectiva de LEADS y la administración estratégica de las Carteras o Cuentas de Clientes se han vuelto cruciales para el éxito comercial. Este curso proporcionará a los participantes una comprensión profunda de cómo convertir oportunidades potenciales en clientes leales y cómo administrar relaciones valiosas a lo largo del tiempo.

1. Alcance Teórico

1.1. Gestión de LEADS

- 1.1.1. ¿Qué es un Lead?
- 1.1.2. Customer Relationship Management.
- 1.1.3. Introducción a Software CRM.
- 1.1.4. Funnel de Marketing vs Customer Journey Map.
- 1.1.5. 15 Técnicas de Ventas.

1.2. Gestión de Cartera o Cuentas de Clientes.

- 1.2.1. Definición de Cartera y Cuentas.
- 1.2.2. Gestión de Relaciones con Clientes.
- 1.2.3. Ciclo de Vida del Producto.
- 1.2.4. Estrategias de Recompensa, Retención y Fidelización.

2. Alcance Práctico

2.1. Diseño de Técnicas de Ventas.

2.2. Diseño de Estrategias de Recompensa, Retención y Fidelización.

FINALIZADO EL CURSO:

- Aprenderás a identificar oportunidades de negocio y a gestionar eficazmente los LEADS, optimizando tus estrategias de captación.
- Conocerás de forma general el uso de herramientas y software CRM, potenciando tu capacidad para gestionar

- información clave de clientes y mejorar la toma de decisiones.
- Adquirirás habilidades prácticas en Customer Journey Mapping, proporcionándote una visión integral de las interacciones del cliente y mejorando la efectividad de tus campañas de marketing.
- Implementarás técnicas avanzadas de ventas y estrategias de retención, fortaleciendo tus habilidades para convertir clientes potenciales en leales defensores de la marca.

¿A QUIÉN VA DIRIGIDO EL CURSO?

Este taller está diseñado para profesionales y líderes empresariales que buscan fortalecer sus habilidades estratégicas. Está especialmente dirigido a:

- Gerentes y Directores de Empresas.
- Profesionales de Marketing y Ventas.
- Analistas y Consultores Estratégicos.
- Líderes de Equipos y Proyectos.
- Emprendedores y Dueños de Negocios.

Este taller aborda principios estratégicos fundamentales que son aplicables en una variedad de contextos empresariales, permitiendo a los participantes adaptar las estrategias aprendidas a su industria específica.

INVERSIÓN Y HORARIO

Descripción	Precios facturados
Precio normal:	Bs. 350
Preventa, sólo hasta el 30 de enero.	Bs. 300
Precio corporativo, para inscritos en grupos de 3 o +.	Bs. 250

¿Qué incluye tu inversión?

- **Clases online**, gran **oportunidad de networking** tanto con tus docentes como con tus compañeros de clases.
- Acceso por siempre a la nube donde podrás acceder mediante un link a tus documentos digitales y normativas:
- Certificación en formato digital con valor curricular de 8 horas académicas, avalado por **Wibel**, marca oficial registrada de **GRUPO BELCAS** con matrícula de comercio e identificación tributaria: 375983023.



CRONOGRAMA:



Duración curso completo:
6 Horas reloj.



Fecha de inicio: 06 de febrero.



Fecha de fin: 08 de febrero.



Horario
De 20:00 a 22:00 c/clase.



Modalidad
Online en vivo por ZOOM.

FEBRERO

D	L	M	M	J	V	S
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29		

DOCENTE E INSCRIPCIONES

DOCENTE: MBA. Leonardo Gabriel Taborga Jironda.

Ingeniero Comercial Summa Cum Laude (graduado con el máximo honor – Tesis del 100%) – Universidad La Salle.

Doble MBA (Master in Business Administration) y Master en Marketing Digital – EUDE Business School / Universidad Camilo José Celá (Graduación Notable A-).

Especialidad en Educación Superior; Diplomado en Educación Superior; Diplomado en Gestión del Aula a través de las Tecnologías de la Información y Comunicación; Diplomado en Investigación Acción – Universidad Católica Boliviana “San Pablo” (Todas calificaciones por sobre 95%).

Meta Social Media Marketing Professional & Digital Marketing Associate por Meta (Certificaciones Oficiales).

¿Cómo inscribirte?

- **Comparte tu comprobante** digital de pago donde indique el monto, fecha y hora del pago efectuado; a uno de los siguientes contactos de **WhatsApp**:
+591 78164943
+591 78492505
- En nuestras oficinas de atención al cliente: Entre 2 y 1 Anillo, Calle Prolongación Aroma, Edificio Sumuque #61, Santa Cruz de la Sierra, Bolivia. HORARIO DE ATENCIÓN: De 08:30 a 12:30 y de 14:30 a 18:30 de lunes a viernes. Sábados de 08:30 a 12:30.
- Inscripciones disponibles 24/7 mediante la **tienda online: www.wibel.net**

Medios de Pagos Disponibles



Tigo Money: 76070714



Titular: BELCAS S.R.L.
N°Cuenta: 2000182683
Cuenta Corriente
Nit: 375983023



Titular: Bruno Orlando Castedo Beltrán
Cuenta de Ahorro: 10000046412130
CI: 5843357

Solicita QR para comodidad de pagos