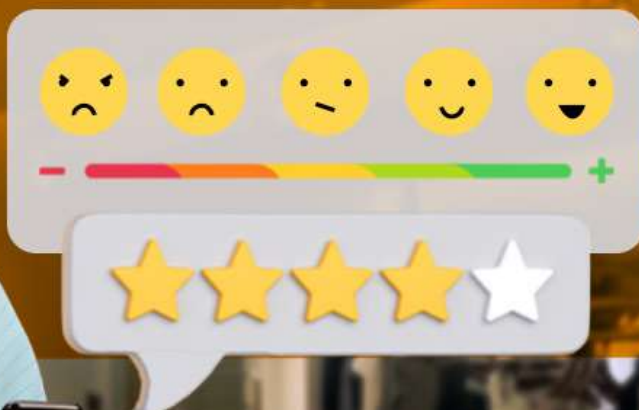


13 de agosto



Seguimiento y Fidelización de Clientes en Ventas

19:30 a 21:30 hrs
4 encuentros



Docente: Mgr. Alejandro Camacho
Pereyra

INSCRIPCIONES PARA TODA BOLIVIA





Seguimiento y Fidelización de Clientes en Ventas

Objetivo

Desarrollar habilidades y técnicas efectivas para el seguimiento postventa y la fidelización de clientes, optimizando la satisfacción y lealtad del cliente.

Específicos

- Comprender la importancia del seguimiento en el proceso de ventas.
- Aplicar herramientas y técnicas para fidelizar clientes.
- Diseñar estrategias personalizadas de seguimiento y retención.
- Analizar casos de éxito y fracaso en fidelización.

Contenido

Unidad 1: Introducción al seguimiento postventa y su impacto en la fidelización

Objetivo: Comprender la importancia del seguimiento en el ciclo de ventas.

Contenido:

- Definición de seguimiento postventa.
- Importancia de la fidelización en el negocio.
- Estadísticas y tendencias actuales.
- Actividad: Discusión grupal sobre experiencias personales con seguimiento postventa.

Unidad 2: Herramientas y técnicas para el seguimiento efectivo

- Objetivo: Aprender a utilizar herramientas prácticas para el seguimiento.
- Contenido:
- CRM y otras tecnologías.

- Comunicación efectiva (email, llamadas, mensajes).
- Calendarización y recordatorios.
- Actividad: Simulación de seguimiento usando casos propuestos.

Unidad 3: Estrategias de fidelización y retención de clientes

Objetivo: Diseñar estrategias personalizadas para retener clientes.

Contenido:

- Programas de lealtad.
- Feedback y mejora continua.
- Manejo de objeciones postventa.
- Actividad: Creación de un plan de fidelización para un cliente tipo.

Unidad 4: Casos prácticos y evaluación de resultados

Objetivo: Aplicar lo aprendido en situaciones reales.

Contenido:

- Análisis de casos de éxito y fracaso.
- Métricas de seguimiento (NPS, tasa de retención).
- Actividad: Presentación de proyectos grupales y retroalimentación.

Dirigido a:

Profesionales en ventas y público en general que quiera aprender y mejorar sus habilidades comerciales.

Duración

AGOSTO

Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sa	Do
				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	30	31



Horario

Miércoles a
lunes

19:30 a 21:30 Hrs.
8 hrs reloj.

Modalidad

- **Virtual** para toda Bolivia y LATAM



Alcance:

Este curso está diseñado para proporcionar a los participantes los conocimientos, habilidades y herramientas necesarias para desarrollar un proceso de seguimiento postventa efectivo y estrategias sólidas de fidelización de clientes. A lo largo de las sesiones, los participantes comprenderán la importancia del seguimiento en el ciclo de ventas, aprenderán a aplicar tecnologías y técnicas actuales, y desarrollarán planes personalizados de retención enfocados en la satisfacción y lealtad del cliente. El curso también incluye el análisis de casos reales que permitirán evaluar el impacto de estas estrategias en distintos contextos empresariales, fomentando la mejora continua y el pensamiento estratégico orientado al cliente.

Inversión:

PRECIO
NORMAL:

660 Bs.

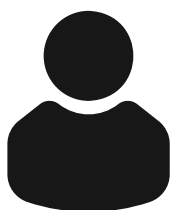
PREVENTA
(HASTA EL 13 de agosto):

610 Bs.

PRECIO CORPORATIVO
(3 O MÁS PERSONAS):

560 Bs.





Docente:

Mgr. Alejandro Camacho Pereyra

- Ingeniero Comercial, Diplomado en Gestión Empresarial. Máster en Administración y Dirección de Empresas. Diplomado en Educación Superior por Competencias.
- Ingeniero Comercial, Diplomado en Gestión Empresarial. Máster en Administración y Dirección de Empresas. Diplomado en Educación Superior por Competencias.
- Docente Postgrado, mar 2025
- Docente. Titular Tics.
- Capacitador
- Gerente Comercial
- Docente UNIFRANZ Gestión y Administración de Ventas Consultor varias empresas a nivel nacional.

¿Qué Incluye tu Inscripción?:



Clases virtuales en vivo por **GOOGLE MEET** junto al docente y tus compañeros, una oportunidad de networking.



Material digital de apoyo disponible de manera indefinida en la nube, desde donde podrás ver y/o descargar tus clases grabadas y documentos.

Factura.



Certificado con valor curricular con **11 horas académicas**, avalado por Wibel, marca oficial registrada de GRUPO BELCAS con matrícula de comercio e identificación tributaria: 375983023 y el Colegio de Ingenieros Industriales de Santa Cruz.

¿Cómo Inscribirte?

1

Ingresa a :

wibel.net



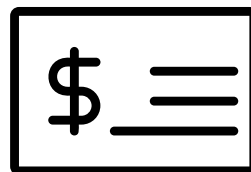
Inscripciones habilitadas 24/7



Visítanos a la Calle Jaurú
#2410 , Entre 2 y 3 Anillo,
Entre Av Paraguá y Av.
Guapay, 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 y los
sábados de 08:30 a 12:30.

2



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 78492505
+591 78164943
+591 78528175

Métodos de Pago:



Tigo Money: 76070714
Titular: BELCAS S.R.L.



NºCuenta: 2000182683
Cuenta Corriente
Nit: 375983023



Titular: BELCAS S.R.L.
Cuenta de Ahorro:
10000055213800
NIT: 375983023



Titular: de BELCAS S.R.L.
Nº Cuenta: 2000182683 / Cuenta Corriente
NIT: 375983023