

9 ABRIL



PROSPECCIÓN , SEGUIMIENTO Y FIDELIZACIÓN DE CLIENTES EN VENTAS

MODALIDAD PRESENCIAL / VIRTUAL

Docente: Lic. Carlos Alfredo Fernandez Suarez

Avalado por:





Prospección , Seguimiento y Fidelización de Clientes en Ventas

Objetivo Principal

Desarrollar las competencias necesarias para implementar un sistema estructurado de prospección, seguimiento y fidelización de clientes, permitiendo incrementar la generación de oportunidades, mejorar la conversión y fortalecer relaciones comerciales sostenibles.

Objetivos Específicos

- Diseñar procesos de prospección para atraer y calificar clientes potenciales.
- Aplicar técnicas de seguimiento comercial que optimicen la tasa de cierre.
- Implementar estrategias de fidelización para generar recompra y referidos.
- Establecer indicadores de gestión (KPIs) para la mejora continua de resultados.
- Ejecutar tácticas de prospección digital enfocadas en el cierre de ventas.

Contenido

Unidad 1: Fundamentos de un Sistema Comercial Efectivo

- Análisis del entorno comercial actual y el comportamiento del cliente moderno.
- Diferenciación entre la venta directa y la gestión estratégica de sistemas comerciales.
- Etapas críticas del proceso: prospección, contacto, seguimiento, cierre y fidelización.
- Identificación y corrección de errores comunes en la gestión de ventas.

Unidad 2: Sistemas de Prospección Efectiva

- Estrategias de prospección y definición del perfil de cliente ideal (buyer persona).
- Gestión de canales: redes sociales, referidos, networking y marketing digital.
- Técnicas de acercamiento inicial y criterios técnicos para la calificación de prospectos.
- Sistemas de organización y registro para la generación de oportunidades constantes.

Unidad 3: Seguimiento Estratégico y Cierre

- El seguimiento como ventaja competitiva: frecuencia, estructura y protocolos.
- Psicología del cliente durante el proceso de decisión de compra.
- Metodologías para el manejo de objeciones y aplicación de técnicas de cierre.
- Estrategias de optimización de conversión para evitar la pérdida de oportunidades.

Unidad 4: Fidelización y Gestión de Cartera

- Diferenciación entre satisfacción y fidelización: construcción de relaciones a largo plazo.
- Estrategias de postventa, programas de beneficios y gestión de referidos.
- Segmentación de cartera e indicadores clave de retención de clientes.
- Construcción de marca personal comercial y gestión de reputación profesional.



Dirigido a

Ejecutivos, asesores, supervisores y jefes de ventas, así como emprendedores, equipos de atención al cliente y profesionales independientes que gestionen estratégicamente carteras de clientes.

Duración

Abril

Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sá	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



Lunes, martes, jueves
y viernes

19:30 a 21:30 h.
8 horas reloj

Modalidad

- **Virtual** para toda Bolivia y LATAM

Alcance

Este programa transforma esfuerzos de venta aislados en un sistema comercial predecible y eficiente. El contenido abarca desde la definición del Buyer Persona y prospección digital, hasta la psicología del cierre y el manejo técnico de objeciones. Se profundiza en la gestión de indicadores de desempeño (KPIs) y el diseño de protocolos de postventa. Al finalizar, el participante podrá liderar procesos comerciales integrales que aseguren la captación constante y la retención estratégica de clientes clave.

Inversión

PRECIO
NORMAL

680 Bs.

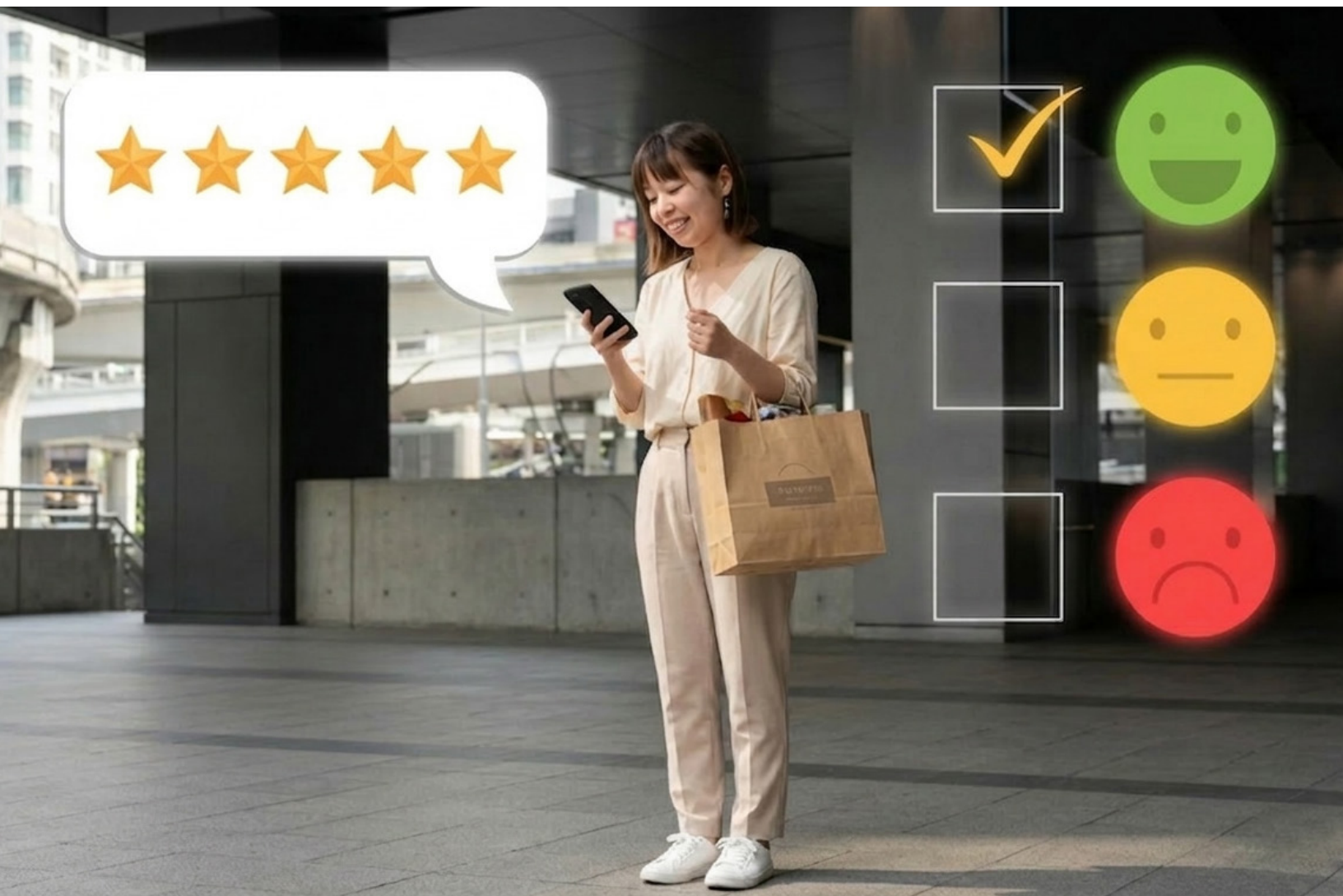
PREVENTA
(HASTA EL 27 DE MARZO)

630 Bs.

PRECIO CORPORATIVO
(3 O MÁS PERSONAS)

580 Bs.

- Descuento del 20% para afiliados de la S.I.B. Santa Cruz





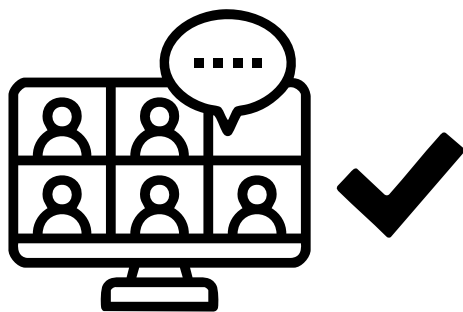
Lic. Carlos Alfredo Fernandez Suarez

Psicólogo con diplomado en dirección estratégica de ventas. Especialista en psicología aplicada al alto rendimiento comercial y gestión financiera personal.

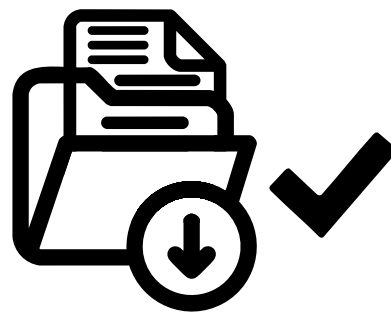
Docente con experiencia en:

- Capacitador corporativo en desarrollo de competencias blandas y estrategias de ventas de alto impacto.
- Especialista en estrategias de venta digital y posicionamiento comercial en plataformas de redes inmobiliarias globales.
- Experto en comunicación motivacional, liderazgo y manejo de equipos de alto desempeño.
- Consultor en finanzas personales y programas de bienestar organizacional para el sector industrial.
- Facilitador en talleres de inteligencia emocional aplicada a la negociación y cierre de ventas.

¿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 Santa Cruz.

¿Cómo Inscribirte?

1 Ingresa a :

wibel.net 

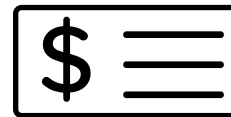
Inscripciones habilitadas 24/7



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 69956117

+591 78528175

+591 69178943

+591 76334429

Métodos de Pago:



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



Nº Cuenta: 1041416494
Cuenta Corriente
Nit: 375983023

QR:



Titular: de BELCAS S.R.L.
Nº Cuenta: 1041416494 / Cuenta
Corriente NIT: 375983023