

## **Aula empresarial**

### **Experiencias de venta y servicio para “sacarla del estadio”**

Gabriel Vallejo afirma que “actitud de indiferencia hacia el cliente corresponde el 68% de los motivos por el cual éste va en búsqueda de otra empresa”. Es por esto que las empresas deben ser cada vez más conscientes de la necesidad de crear culturas orientadas al servicio para generar experiencias memorables que fortalezcan las relaciones con el cliente y generan mejores resultados de ventas.

#### **Objetivo**

Brindar conceptos y herramientas prácticas que permitan a los asistentes generar poderosas y memorables experiencias de servicio y ventas que permitan a nuestras empresas asistentes “sacarla del estadio”.

**Fecha:** jueves, 4 de abril de 2024

**Hora:** 8:00 a.m. a 10:00 a.m.

**Lugar:** Presencial. Centro de Servicios El Poblado Avenida el Poblado  
Carrera 43 A N. 16 sur - 245 - Auditorio

#### **Dirigido a:**

Gerentes generales y líderes de las áreas de venta y servicio.

#### **Contenido temático:**

- De realizar transacciones a construir relaciones.
- Se competir por precio, a generar valor.
- De buscar la satisfacción a conquistar la gratitud.

#### **Informes e inscripciones:**

Contacto: Equipo Afiliados Primero

Teléfono: (4) 576 64 91 |

WhatsApp: 316 027 90 24

Correo electrónico: [afiliados@camaramedellin.com.co](mailto:afiliados@camaramedellin.com.co)