

HORARIO DE SESIONES

MEX/HON GMT-6	COL/PER GMT-5		BOL/VEN GMT-4	CHI/ARG GMT-3
13:00-15:00	14:00-16:00	MARTES 17 DE NOVIEMBRE	15:00-17:00	16:00-18:00
13:00-15:00	14:00-16:00	JUEVES 19 DE NOVIEMBRE	15:00-17:00	16:00-18:00
08:00-10:00	09:00-11:00	VIERNES 20 DE NOVIEMBRE	10:00-12:00	11:00-13:00
13:00-15:00	14:00-16:00	MIÉRCOLES 25 DE NOVIEMBRE	15:00-17:00	16:00-18:00
08:00-10:00	09:00-11:00	VIERNES 27 DE NOVIEMBRE	10:00-12:00	11:00-13:00

AGENDA DE SESIONES

SESIÓN 1 MARTES 17 DE NOVIEMBRE	INTRODUCCIÓN AUTO CONOCIMIENTO	<ul style="list-style-type: none"> · Influencia, confianza y proximidad como base para las relaciones con clientes. · Auto evaluación sobre preferencias.
SESIÓN 2 JUEVES 19 DE NOVIEMBRE	INTERACCIÓN CON CLIENTES	<ul style="list-style-type: none"> · Causas de nuestros modelos mentales al interactuar con clientes. · Aplicación en las fases de la venta y relación con clientes.
SESIÓN 3 VIERNES 20 DE NOVIEMBRE	DIFERENCIACIÓN	Priorizar y segmentar a los clientes en función de sus preferencias individuales.
SESIÓN 4 MIÉRCOLES 25 DE NOVIEMBRE	PERSONALIZACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> · Tratar (influir, generar confianza, comunicar) a distintos clientes de forma diferente.
SESIÓN 5 VIERNES 27 DE NOVIEMBRE	PLAN DE ACCIÓN	<ul style="list-style-type: none"> · Plan de acción individual. · Seguimiento y apoyo en la implantación.