

Conferencia y Networking el 26 de octubre centrada en el incremento de ventas a bajo coste

[Multimedia](#)

Este 26 de octubre en Pamplona, de manera gratuita, hay la oportunidad asistir y descubrir cómo potenciar la actividad desde el cliente y para el cliente, en el evento 'CONFERENCIA Y NETWORKING: Claves para incrementar las ventas a bajo coste' organizado desde Ingeniería del Cambio y la Agencia de Comunicación Digital Comunikaze. Las plazas son limitadas

El hecho de saber generar toda una experiencia en el cliente con el producto o servicio que se le ofrece, es uno de los valores diferenciales de éxito. Tener la capacidad de conectar con el cliente es lo que va a marcar nuestra ventaja competitiva.

Es el cliente quien tiene el poder de decidir dónde, cuándo y de qué manera gasta sus recursos, el dinero. Ser capaces de desarrollar una cultura organizacional centrada en el cliente, más allá de la propia acción, es de vital importancia para la sostenibilidad y el futuro organizativo.

A su vez, cabe destacar que aproximadamente el 95% de los procesos mentales que desarrolla cada persona se llevan a cabo de manera inconsciente, es decir, se va en "piloto automático" por la vida. Dicho de otra manera, únicamente el 5% de las acciones se llevan de manera consciente, ¿Se puede conectar con esa parte inconsciente del cliente?

Cuántas son las veces que ante un mismo acontecimiento se tienen percepciones diferentes y no se logra entender y conectar con la persona que es delante, ¿Qué sucede? ¿Cómo se puede mejorar esa comunicación y generar una experiencia cuando cada persona ante un mismo hecho tiene una percepción distinta?

Ya las propias normativas internacionales de Calidad (ISO 9001:2015) o modelos de autoevaluación como EFQM, hacen referencia a la satisfacción como: "la percepción que tiene el cliente sobre el grado en el se han cumplido sus expectativas".

Por tanto, conocer e identificar los mecanismos inconscientes con los que cada persona opera y se expresa, permite conectar con el cliente de un modo más profundo y más allá de la propia palabra.

¿Cuáles son las pautas para conectar con nuestro cliente y generarle esa

experiencia?

Este 26 de octubre en Pamplona, de 9,30 a 11h y de manera gratuita, se da la oportunidad de asistir y descubrir las claves para incrementar las ventas a bajo coste, y participar en una dinámica de networking entre los asistentes.

Javier Alberdi, coach personal y organizacional, expondrá las claves para conectar con el cliente, y generarle una auténtica experiencia.

Las plazas son limitadas.

Reservas en este [enlace](#)
