



WORKSHOP



Empatía en Ventas y
Experiencia al Cliente

Empatía *en Ventas*

En un mercado cada vez más competitivo, las ventas exitosas ya no se basan únicamente en ofrecer un buen producto o servicio, sino en conectar emocionalmente con los clientes y brindar una experiencia que supere sus expectativas. Nuestro servicio de Empatía en Ventas y Experiencia al Cliente está diseñado para desarrollar en los equipos de venta las habilidades necesarias para crear relaciones de confianza, mejorar la comunicación y ofrecer soluciones personalizadas.





Sobre el **Workshop**

Este programa combina técnicas de empatía, escucha activa y resolución de problemas para potenciar las ventas de manera natural y efectiva, aumentando la satisfacción y fidelización de los clientes.

El workshop de Empatía en Ventas y Experiencia al Cliente es una experiencia práctica y dinámica en la que los participantes aprenderán a: comprender sus necesidades, deseos y emociones, Captar las preocupaciones y expectativas del cliente para ofrecer soluciones relevantes, crear propuestas personalizadas que generen valor. Tratar las inquietudes del cliente de manera empática y efectiva, convertir cada interacción en una oportunidad para fidelizar al cliente.



¿Qué aprenderán *los participantes?*

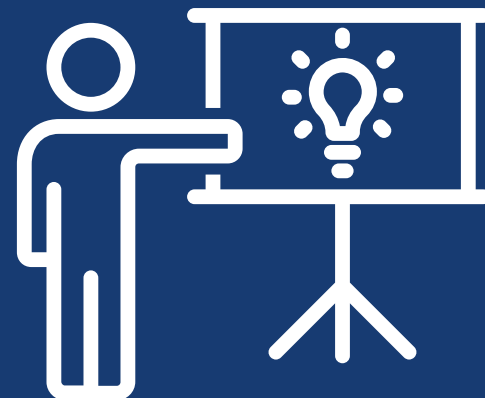
*Conexión
emocional
con el cliente*



*Escucha de
Manera
Activa*



*Adaptar el
discurso de
Venta*



*Gestionar
Objeciones*



*Brindar una
experiencia
memorable*



Temáticas **Lúdicas**

Cada workshop puede ser personalizado según las necesidades específicas de la organización.



Tpecnicas de
empatía en
ventas



Creación de
experiencias
para clientes.



Estrategias
para gestionar
objeciones



Estrategia
para cierre de
ventas.



Manejo de
situaciones
difíciles



Mejora de la
comunicación



¿Qué voy a obtener?

- **Habilidades prácticas** para conectar con los clientes de manera auténtica y empática.
- **Certificación digital** que acreditan el logro de competencias específicas.
- **Metodologías probadas** para innovar en productos, servicios y procesos.
- **Técnicas efectivas** para gestionar las objeciones y cerrar ventas con éxito.
- Mejora en la **experiencia del cliente**, desde la primera interacción hasta la postventa.
- Mayor capacidad para **fidelizar clientes** y generar relaciones a largo plazo.

¿A quién *va dirigido?*

- **Equipos de ventas y atención al cliente.**
- **Gerentes y supervisores** de áreas comerciales.
- **Profesionales de marketing y postventa.**
- **Colaboradores de todas las áreas** que interactúan con clientes internos y externos



A close-up photograph of a person's hand pointing at a pie chart on a desk. The desk is cluttered with various business documents, including line graphs, bar charts, and a spiral notebook. There are also several highlighters (orange, pink, and yellow) and a tablet device visible. The text is overlaid on the lower left portion of the image.

Las ventas efectivas comienzan con la
capacidad de escuchar, entender y conectar
con las personas.

Sobre **Lidun Perú**

Consultoría especializada en desarrollo de habilidades blandas y transformación organizacional mediante workshops prácticos y dinámicos. Creemos que las mejores experiencias de cliente comienzan desde adentro, formando equipos empáticos, motivados y capaces de generar conexiones auténticas con sus clientes.

Nuestra misión es ayudar a las empresas a transformar cada interacción en una oportunidad de fidelización, mejorando la experiencia del cliente y aumentando las ventas de manera ética y sostenible.





La metodología

Aprendizaje Experiencial

El Aprendizaje Experiencial es la base de nuestras capacitaciones. Los participantes no solo aprenden conceptos teóricos, sino que los aplican en situaciones prácticas que simulan escenarios reales de ventas y atención al cliente.

1. **Centrado en las personas:** El cliente es el foco de todas las interacciones.
2. **Colaborativo:** Fomenta la participación activa de los equipos para compartir mejores prácticas.
3. **Participativo:** A través de dinámicas, role-playing y casos prácticos.
4. **Medible:** Evaluamos los resultados para medir el impacto del workshop en el desempeño de los participantes.

Preguntas Frecuentes

¿Cuánto dura cada workshop?

Los workshops tienen una duración promedio de 4 - 5 horas, dependiendo de la temática y la personalización requerida.

¿Cuántos participantes pueden asistir a un workshop?

Recomendamos grupos de 15 a 20 personas para garantizar una dinámica participativa y efectiva. Sin embargo, podemos adaptar el workshop para grupos más grandes o más pequeños.

¿Los workshops pueden personalizarse según las necesidades de la empresa?

¡Por supuesto! Realizamos un diagnóstico previo para adaptar los contenidos y dinámicas a los desafíos específicos de cada organización.

¿Qué materiales se necesitan para el workshop?

Los materiales para el workshop estará a cargo de Lidun Perú, pero si se necesita equipo de sonido, micrófonos, proyector multimedia y ecran.

¿Es necesario tener experiencia previa en ventas?

No, nuestros workshops están diseñados para todo tipo de perfiles, desde principiantes hasta vendedores experimentados.



Si deseas mejorar las habilidades de tu equipo de ventas y transformar la experiencia de tus clientes

Cotiza ahora...