TALLER PROCESO DE VENTAS

Nombre_____ fecha: _____

1.El video 2. https://www.youtube.com/watch?v=qbXb5ycdL1M realice un resumen de las motivaciones del asesor comercial.

2. En la distribución de productos de cualquier índole intervienen diferentes Actores todos ellos con diferentes funciones dentro de la cadena. Para el desarrollo de la presente actividad es importante que usted observe detenidamente el esquema de distribución de un producto; si lo prefiere tome como referencia un producto de ejemplo. Note que la figura presenta 5 actores que intervienen en el proceso, identifique el tipo de actor, es decir dele un nombre y colóquelo en la casilla que le corresponde a cada uno de ellos y en la casilla inferior realice la descripción de funciones que usted considera que lleva a cabo cada uno de ellos. Y desde el ámbito del monitoreo del cliente. y su papel de Asesor comercial. Actividad en grupo.




| ACTOR: | ACTOR: | ACTOR: | ACTOR: | ACTOR: |
|---|---|---|---|---|
| FUNCION: | FUNCION: | FUNCION: | FUNCION: | FUNCION: |
| | | | | |

3.Técnicas para aprender cómo monitorear la satisfacción del cliente A veces, es difícil cuáles serán las acciones para monitorear la satisfacción del cliente.

La fórmula que utilices para medir la felicidad y la retención de los clientes será única en tu organización. Aún así, los elementos de una experiencia satisfactoria pueden monitorearse con estrategias similares, independientemente de tu industria y de los productos y servicios que ofrezcas.

Entonces, la pregunta es ¿cómo monitorear la satisfacción del cliente? Tenemos 7 pasos clave para lograrlo:

1. Define el enfoque de tu investigación

Antes de comenzar tu búsqueda para aprender cómo monitorear la satisfacción al cliente, necesitas establecer objetivos claros. ¿Por qué medimos? ¿O por qué ahora? Sin un enfoque

definido, tu medición o datos pueden estar sesgados y no ayudarte en absoluto a alcanzar tus objetivos.

Recibirás muchos datos cuando empieces con tu ejercicio, dependiendo de tu marca, tus capacidades, etc. Para hacer buen uso de los datos, ten un objetivo claro en mente. Esto ayudará a guiar tus planes y acciones futuras y obtener grandes resultados.

2. Diseña un plan de acción Ahora que tienes un objetivo claro en tu mente, el siguiente paso en la guía sobre cómo monitorear la satisfacción del cliente consiste en diseñar un plan para lograrlo. Este plan debe traducirse en acciones basadas en la retroalimentación del cliente.

Esto podría significar mejorar la navegación de tu sitio web, los sistemas de apoyo, la creación de una base de conocimientos, etc.