



SFX
ESCUELA DE NEGOCIOS



Programa Avanzado en:

VENTAS MODERNAS Y ENDOMARKETING



Ponente:
Julio Chirinos

Modalidad Presencial

AREQUIPA /

Inscripciones:

✉ mperalta@sfx.edu.pe

☎ +51 974 452 232

María A. Peralta

www.sfx.edu.pe



Member of:



Cámara
Cámara Oficial de Comercio de España en el Perú

VENTAS MODERNAS Y ENDOMARKETING



DURACIÓN
18 horas



HORARIO
9:00 a 18:00 hrs.



INVERSIÓN
S/ 590.00

Presentación

Programa avanzado presencial, que te permitirá conocer el marco general de endomarketing, que va desde el diagnóstico, las herramientas de indagación y los principales elementos de una campaña interna.

¿Qué es endomarketing? El endomarketing es una estrategia que atrae a los colaboradores calificados y ayuda a mantener la fidelidad, fortaleciendo la base de la organización.

Las campañas de endomarketing promueven la interacción para fortalecer los lazos entre colaboradores y alinearlos con la misión, metas y valores de la organización.

Beneficios: Los funcionarios motivados y satisfechos con el ambiente de trabajo, tendrán menos razones para buscar otras ocupaciones, pudiendo desarrollarse mejor en la organización y aportarle más a sus cargos.

- Promueve las iniciativas entre los empleados.
- Evita el fracaso o abandono de las iniciativas de marketing.
- Evalúa el trabajo de forma conjunta.

Metodología

Nuestra metodología se caracteriza por aplicar técnicas de TeamCoaching por ser lúdica, vivencial y aplicar filosofía del clown, todo dentro de un código de respeto que permita la confianza y rapport de los participantes, el éxito de la actividad es la cristalización de la experiencia y de sus contenidos, la reflexión y posibilidad de tomar acción inmediata tras la práctica efectiva.



SFX
ESCUELA DE NEGOCIOS

Temario



7 Junio 2024
9:00 a 18:00 horas

9:00 - 10:00	Fundamentos de EndoMarketing.
10:00 - 11:00	Gestión de Felicidad.
11:00 - 11:15	Break
11:15 - 12:15	EndoBTL.
12:15 - 13:15	EndoBranding.
13:15 - 14:00	Almuerzo
14:00 - 15:00	EndoDigital.
15:00 - 16:00	EndoEx.
16:00 - 16:15	Break
16:15 - 17:15	Employee Advocacy.
17:15 - 18:00	MKT aplicado a la SST.



8 Junio 2024
9:00 a 18:00 horas

9:00 - 10:00	Paradigmas de Venta.
10:00 - 11:00	Propuesta de Valor.
11:00 - 11:15	Break
11:15 - 12:15	Estrategias de Compra.
12:15 - 13:15	Prospección Asertiva.
13:15 - 14:00	Almuerzo
14:00 - 15:00	Técnicas de Venta Moderna B2B y B2C.
15:00 - 16:00	Técnicas de Neg.- Método de Harvard.
16:00 - 16:15	Break
16:15 - 17:15	Manejo de Objeciones .
17:15 - 18:00	Introduccion al Social Selling.

VENTAS MODERNAS Y ENDOMARKETING

Expositor



AMO LO QUE HAGO,
**HAGO LO
QUE AMO.**



Julio Chirinos

Doctor en Administración de Empresas (c) por San Ignacio University Business School of Miami, MBA Internacional por la Università degli studi di Genova, Coach Certificado especialista en Equipos.

Facilitador Certificado en LEGO® SERIOUS PLAY® method. Conferencista Internacional, Mentor Empresarial y Escritor. Ex Director General de la Fábrica de Software más grande de Latinoamérica:

Stefanini. Actualmente dirige desde Perú para otras geografías una Agencia / Consultora llamada JCH, es Consultor Internacional y Docente de Postgrado en varias Escuelas de Negocio en Latinoamérica y Europa.

“Transformar personas y organizaciones en el mundo de una manera diferente con metodologías y técnicas que generan un valor diferencial a través del talento que tienen todas las personas, haciéndolas más humanas y más profesionales, y así puedan superar desafíos asertivamente.”

Member of:



NEGOCIACIÓN
TOTAL.COM





SFX
ESCUELA DE NEGOCIOS

Inversión:

S/ 590.00 (Quinientos noventa con 00/100 soles)

Incluye Break y almuerzo.

Tarifa corporativa: Descuento del 10% a partir de tres participantes.

Depositos en cuenta:

BBVA

Moneda
Soles

Número de cuenta

0011-0908-0100004239

CCI

011 908 000100004239 18

A nombre de SAN FRANCISCO XAVIER ESCUELA DE NEGOCIOS

Escríbenos:
mperalta@sfx.edu.pe

Llámanos:
Cel. y Whatsapp: +51 974 452 232

www.sfx.edu.pe

MEMBER OF:



Cámara
Cámara Oficial de Comercio de España en el Perú