

Cómo Fidelizar Clientes Enamorando.

Introducción

El grado de éxito de una actividad turística ó Empresa, es directamente proporcional e incluso exponencial, a los tipos de recuerdos que hayamos sido capaces de crear entre nuestros clientes cuando éstos han permanecido con y entre nosotros.

El hecho de que estos recuerdos perduren en el tiempo, si son agradables, nos permiten estar en el corazón de nuestros clientes, lo cual provoca en ellos una necesidad imperiosa de contar todo aquello que han visto y vivido, por lo que de manera natural se convierten en nuestros principales prescriptores y valedores de nuestros negocios, a la par que estarán deseando de volver a repetir éstas y otras experiencias con nosotros.

Objetivo

Transformar a los profesionales del sector turístico en vendedores y promotores de felicidad y satisfacción con el afán de crear recuerdos inolvidables.

Contenidos

- Cómo vender felicidad en nuestros servicios.
- Cómo seducir y enamorar a nuestros clientes.
- Cómo provocar recuerdos inolvidables que perduren en el tiempo.
- Cómo transformar nuestros negocios en santuarios de felicidad.
- Cómo invitar a nuestros clientes a que repitan y nos recomienden con amor.
- 21 posturas para hacer el amor con nuestros clientes.

Dirigido a

Directivos, gerentes, responsables de ventas, responsables de actividades de ocio y entretenimiento y personal interesado en potenciar su "Personal Feeling"

Metodología

A través del método "Training Games", los/as participantes podrán experimentar el contenido del programa de manera amena, divertida y con sentido formativo mediante actividades indoor y outdoor que inviten a los/as asistentes a participar, reflexionar y actuar para transferir lo aprendido a sus puestos de trabajo.

Duración

12 horas lectivas.