



BALSEIROMARKETING

otro punto de vista

CAPACITACION (Talleres a medida de entre 9 y 30 hs)

Telemarketing.

El uso del teléfono como herramienta central o como complemento de acciones realizadas por otros medios es clave. Lo que no es tan fácil es capacitar al equipo que trabaja en dicha área, la ausencia de contacto cara a cara hace que deban despertarse otras habilidades para la concreción de objetivos.

Marketing Online

Una empresa sin usar internet es una empresa del siglo XX. A pesar de ello, el usar internet no implica que estemos usando todo su potencial. Hoy la mayoría de las personas pasan más tiempo delante de una computadora que de cualquier otro dispositivo, la clave es generar herramientas que puedan acercarnos a esa persona a través de todo el arsenal de instrumentos que provee el mundo online.

Potenciando ventas en tus locales

Estar en un shopping vende. Tener una marca poderosa también. Pero las ventas concluyen en un local, donde no siempre usamos todo nuestro potencial. Diversos estudios demuestran el potencial de ventas que se pierde por no tener capacitado al personal muchas veces excede al mayor de los pesimistas.

No vendas humo, vendé aire fresco

Este taller lo armamos en 2012 y ya supo salir de fronteras. Está orientado a todos aquellos que venden servicios. Aquí se presentan nuevas tendencias en venta de intangibles y sobre todo la experiencia de nuestros facilitadores vendiendo SUS servicios.

Planificación Comercial.

Taller orientado a diseñar y ejecutar procesos típicos del área comercial como: armado de base de datos, prospección, manejo de cuentas, administración de cartera de productos, marketing relacional, actividades de retención y desarrollo de clientes actuales, entre otros temas.

Técnicas de Ventas.

Formamos al personal del área comercial en técnicas de venta adaptadas a su negocio. Sabiendo que no hay reglas generales y que todo se basa en la generación de vínculos emocionales, diseñamos talleres sumamente prácticos y con implementación inmediata. Especial énfasis en técnicas de captación y desarrollo de cartera de clientes.

Atención al Cliente.

Ésta es una de las áreas de mayor importancia estratégica para las empresas. Allí se genera uno de los estímulos más importante de la salud de las empresas que es el boca a boca. Por ello, planificar y ejecutar acciones concretas en el área de atención se convierte en un insumo básico para la obtención de resultados.

Venta de productos tecnológicos

La venta de productos tecnológicos requiere de una serie de tácticas y técnicas específicas y que difieren de otro tipo de proceso. Nuestro expertise trabajando durante una década con empresas tecnológicas posibilita que hayamos armado este taller considerando las mejores prácticas del rubro.

Marketing Boca a Boca.

El boca a boca es la herramienta comunicacional más potente, eso lo sabemos todos. Lo que poco se sabe, es que el boca a boca puede ser investigado, planificado y ejecutado por las empresas. Este taller exclusivo de Balseiro Marketing deja como resultado un plan de acción específico para que la gente empiece a hablar positivamente de su empresa.

Consultar por otros talleres

¿QUIENES SOMOS?

Somos una **consultora profesional** que desde **2003** trabaja en procura de alcanzar los **objetivos de marketing** de las empresas. No hay imagen, posicionamiento, capacitación, investigación u otro componente del marketing que sea efectivo si no persigue el objetivo de obtener resultados, más de **170 clientes** nos han depositado su confianza, llevándose siempre algo más de lo que vinieron a buscar.

¿POR QUÉ BALSEIRO MARKETING?

Balseiro Marketing trabaja en 4 áreas básicas: **consultoría, capacitación, comunicaciones integradas e investigación de mercados**. Si bien todas se complementan en algunos proyectos de amplio alcance, se pueden siempre contratar por separado. No somos consultores que trabajan part time y complementan de esta manera sus ingresos. Tenemos un equipo que se dedica a la consultora exclusivamente y eso marca diferencias al momento de acceder a resultados. Además, nuestra metodología permite que logremos siempre que se puedan alcanzar los objetivos planteados en un **corto período de tiempo**.

¿QUÉ RESULTADOS OBTENGO?

- Planificación adecuada
- Implementación inmediata
- Inversión acorde
- Resultados alcanzables
- y fundamentalmente... obtengo un **negocio más saludable**

¿CÓMO SEGUIMOS?

- Agendamos una reunión
- Realizamos en conjunto un diagnóstico de la situación de tu empresa
- Proponemos un proyecto
- Comenzamos a capacitar!



CONSULTORIA – CAPACITACION – INVESTIGACION – COMUNICACIÓN

Torre de los Profesionales - Yaguarón 1407 Of.613

Tel.: (598) 2901-2615

consultoria@marketing.com.uy

www.marketing.com.uy

Montevideo - Uruguay