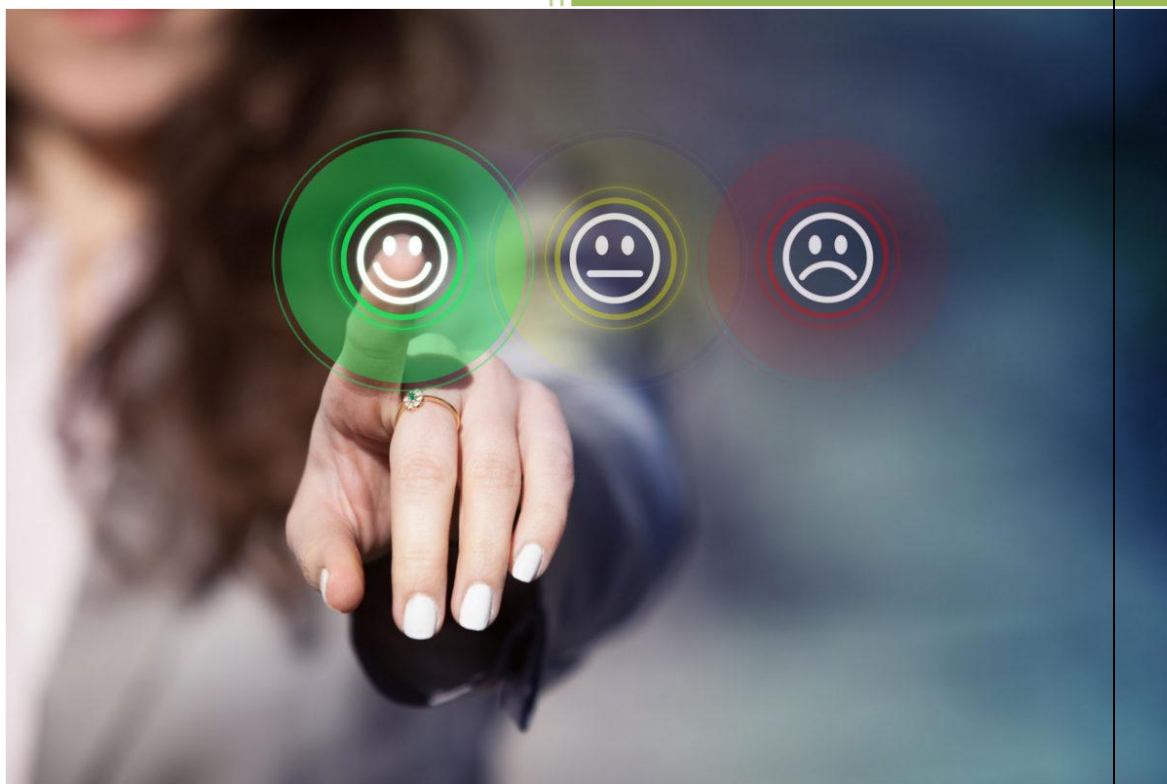


Claves para diseñar y mejorar la experiencia del cliente en tu empresa y conseguir el tan apreciado WOW!

2026

CUSTOMER EXPERIENCE



Jordi Mitjans: direcció

EDASformació



Cómo entender mejor al cliente con sus necesidades y deseos, visualizando las soluciones tanto objetivas como subjetivas.

Profesionalización al máximo de la gestión a través de una transformación personal imprescindible para el éxito comercial.

Dirigido a:

-Comerciales que desean descubrir, adoptar o consolidar las etapas clave de la persuasión en la venta.

-Representantes y gestores comerciales que deseen mejorar sus resultados en la actividad comercial.

-Asesores comerciales que quieran mejorar su actividad comercial con métodos, técnicas y herramientas diferentes para tener éxito.

Fundamentos del curso:

-Desarrollar la maestría de estar presente.

- Interesarse por el cliente como persona y al proceso de consecución de objetivos; no al resultado que es consecuencia del proceso.

-Descubrir el mundo del neuro marketing para entender mejor al cliente y sus necesidades.

-Desarrollar las competencias y habilidades de la venta emocional.

Currículum: Jordi Mitjans Prat

- Asesor y formador en habilidades comerciales y comunicativas en diferentes disciplinas de empresa; ciencias del comportamiento.
- Director oficina bancaria y miembro comité de riesgo en operaciones bancarias.
- Director y responsable área ventas y marketing empresa distribuidora de alimentación.
- Másteres: -En gestión y técnicas superiores de empresa. -En PNL, Coaching y Inteligencia Emocional. -En dirección de RR.HH.
- Diplomatura de Ciencias Empresariales.

- ✓ **DURACION:** 20 horas
- ✓ **IMPARTICION:** ONLINE / OFFLINE según necesidad
- ✓ **SESIONES Y HORARIOS:** ADAPTADOS A LAS NECESIDADES DEL ALUMNO/GRUPO.
- ✓ **ANALISIS NECESIDADES:** MEDIANTE REUNIONES ON/OFF LINE CON LA EMPRESA.



www.edasformacio.cat