

PREDICTIVO^o

Consultoría y estrategias

Predicciones y estrategias para tu empresa a través de consultorías, mentorías, formaciones y asesoramiento personal. Te anticipas a tus acontecimientos y te asesoramos en tus decisiones.

Formación: El renacer del emprendedor.

Dirigido a: Emprendedores, empresarios, ejecutivos, personas que deseen desarrollar sus proyectos.

Módulo 2: Mi poder para crear relaciones de valor.

Aprenderás a interrelacionarte de forma eficaz con tu entorno, crear vínculos profesionales e influir positivamente en tus clientes y demás personas. Aprenderás a potenciar tus capacidades comunicativas de manera estratégica y las aplicarás de manera eficaz.


Tema: Mercado objetivo.

Objetivo: Aprender a definir paso a paso a tu cliente objetivo para que entiendas con claridad como impactar en ellos.

Formador: Leonardo Gamarra - Analista predictivo.

Recomendación: Para desarrollar este cuaderno de trabajo es necesario visualizar el vídeo que corresponde a este tema donde se explica la forma de desarrollar las herramientas.

**Consulta los temas complementarios en nuestro catálogo de 41 herramientas para solucionar tus problemas de emprendimiento, en:

 www.predictivo.es

 [predictivo.es](https://www.instagram.com/predictivo.es)

 [predictivo.es](https://www.facebook.com/predictivo.es)

 [Predictivo. Consultoría y estrategias.](https://www.youtube.com/Predictivo)

Tema 2.3: Mercado objetivo.

Recuerda siempre estas iniciales y palabras durante tu aprendizaje:

P: Problema. **H:** Herramienta. **D:** Desarrollo.

P: Desgaste de energías, frustración y rechazo en la venta.

H: Ponte en el lugar de tu cliente, de la persona y empresa que requiere tu servicio o producto, incorpora en ti su pensamiento, sentimiento, necesidad.

D: Describe tu cliente objetivo: Edades, entorno, nivel económico, gustos, necesidades.

