

Programa de Capacitación



Seminario	Ventas Generacionales: el Arte de Conectar con Cada Cliente
Duración:	5 horas
Modalidad:	Presencial o virtual
Enfoque:	Taller interactivo, estratégico y orientado al servicio diferenciado por generación

Objetivo del seminario

Desarrollar en los participantes la capacidad de identificar y comprender el perfil de compra de las cinco generaciones presentes en el mercado (Baby Boomers, Generación X, Millennials, Generación Z y Generación Alpha) para adaptar su estrategia de venta y servicio a cada una.

¿A quién va dirigido?

Este taller está dirigido a vendedores, asesores comerciales y personal de atención al cliente que atiende públicos de distintas edades y necesita adaptar su comunicación y estrategia comercial a cada generación.

Contenido del seminario

Módulo	Contenido práctico
1. Conociendo a mi Cliente y a mí Mismo	Diagnóstico generacional personal, dinámica de identificación grupal y reflexión sobre cómo cambia el lenguaje comercial según la generación.
2. Conociendo las Generaciones	Perfil estratégico de cada generación (contexto histórico, valores, estilo de vida, comportamiento de compra, canales preferidos y motivadores clave) y estrategias específicas para venderle a Baby Boomers, Generación X, Millennials, Generación Z y Generación Alpha, incluyendo una prospectiva del panorama comercial futuro.

Metodología

Taller interactivo de 5 horas con dinámicas grupales, autodiagnóstico y análisis de perfiles generacionales aplicados a la estrategia comercial de cada participante.

Programa de Capacitación



Resultados esperados

- Identificar el perfil generacional propio y el de sus clientes.
- Reconocer los valores, motivadores y canales preferidos de cada generación.
- Adaptar su discurso y estrategia de venta según la generación del cliente.
- Aplicar estrategias específicas de venta para Baby Boomers, Generación X, Millennials, Generación Z y Generación Alpha.
- Anticiparse a las tendencias de consumo de las generaciones emergentes.

Para obtener más información sobre cómo adquirir este seminario para su equipo comercial o solicitar el programa completo de Vendedores 4 x 4, escríbanos a ventas@asedesto.com o contáctenos por WhatsApp al 5598-3990.

