



Sessió : Com fomentar les habilitats comercials

T'explicarem les fases de venda i les tècniques per ser més proactius i fer més bons tancaments.

6 de novembre de 10.00 h a 14.00 h

Objectius:

- ✓ Dotar d'eines, coneixements i habilitats per saber comercialitzar amb èxit, una idea, producte o servei.

Programa i continguts:

- La diferència entre comunicar i transmetre.
- Quines són les habilitats que tenen els bons comercials..
- Autoconeixement: quines debilitats i fortaleces tinc per vendre?
- Treballem les nostres debilitats.
- Les 5 fases de la venda i com fer-les bé.
- Quines habilitats es necessita en cada fase de la venda?
- Per quin motiu real ens compren els clients? Motivacions de compra.
- Tipologies de clients i com vendre a cadascun d'ells.
- Com defensar el preu quan no som els més econòmics.
- Tècniques de tancament de vendes més eficaces..

Adreçat a: autònoms, comercials i qualsevol persona que estigui en contacte amb el client.

Ubicació: Saló de plens. c/ Gran, 61.

La inscripció és gratuïta i cal fer-la al SEMPRES; c/Gran, 61 · Tel 93 797 49 00
www.argentona.cat/sempra o sempra@argentona.cat

Amb la col·laboració dels ajuntaments de Dosrius, Cabrera i Òrrius

