



FITXA TÈCNICA DE L'ACCIÓ

Data elaboració: 07/03/2017

Unitat responsable elaboració: Unitat de foment empresarial

NOM DE L'ACCIÓ	Com ser un venedor efectiu
OBJECTIUS	Definir les funcions i el paper del venedor al llarg de tot el procés de la venda. Mostrar les diferències entre el venedor efectiu i qui no ho és. Clarificar quan acaba el procés de la venda.
DATES PREVISTES	12/12/2017
DURADA	4 hores lectives
HORARI	De 10:00h a 14:00h
DESTINATARIS/ÀRIES	Aquest cicle està obert a emprenedors potencials i consolidats.
EXPERT/A	Ramón Esteban Magaña
CONTINGUT	El procés de la venda, com es produeix. Quins actors intervenen a una venda. Quin és el fi de la venda i qui el provoca. Qualitats del venedor. Què és el venedor realment. Com ha de guanyar-se al client. La mentida gratuïta i innecessària. Entrega de l'oferta i el seu seguiment. Errors imperdonables en el seguiment. L'entrenament factor clau. Tècniques de venda. Quan i com tancar la venda.
LLOC DE REALITZACIÓ	IMPO, Badalona C/ Nova Cançó, 1, 08915 Badalona
MÉS INFORMACIÓ I PREINSCRIPCIONS	www.impo.cat , via correu electrònic a sae@impo.cat o al telèfon 93 460 52 00 Formació gratuïta.