

COM CAPTAR ELS PRIMERS CLIENTS

Aquest seminari pretén dotar-vos d'eines i coneixements per tal que:

- apreneu a marcar l'estratègia i l'operativa comercial del vostre projecte empresarial, molt necessària per captar clients,
- apreneu a generar un argumentari de vendes potent que atregui els clients i a fer una adequada acció comercial.

PROGRAMA

Els dies 4 i 6 de maig de 10 h. a 13 h.

Realització en format **ONLINE** a través de la **Plataforma ZOOM**. S'enviarà un enllaç al correu electrònic dels participants que donarà accés a la plataforma.

- Com preparar un argumentari de vendes potent.
- Com trobar bases de dades del nostre client objectiu.
- Esdeveniments de networking per captar potencials clients.
- Com fer la trucada per concertar la visita comercial.
- Com preparar-se bé una entrevista de vendes.
- Durant l'entrevista: les fases de la venda i com fer-les bé.
- I si el client ens pregunta quants clients tenen contractat el teu producte o servei? Què diem?.
- Com donar seguretat al potencial client.
- Motivacions de compra dels clients.
- Tècniques de tancament de vendes.
- Seguiment de l'acció comercial, com fer-lo.

Impartit per *Mónica Mendoza*, consultora experta en màrqueting, vendes, negociació i gestió del canvi. Conferenciant inclosa en el llibre TOP 100 Speakers a Espanya, de la consultora Energivity Consulting, SL

Inscripcions a demperedd@canetdemar.cat

Més informació al telèfon 697 17 80 33

Organitza:



Amb el suport i col·laboració de:

