

COM CAPTAR ELS PRIMERS CLIENTS

Aquest seminari pretén dotar d'eines i coneixements els participants per tal d'aprendre a marcar l'estratègia comercial i a generar un argumentari de vendes potent per captar clients i saber fer una adequada acció comercial.

PROGRAMA

El dia 18 de juny de 15 h. a 21 h.

Lloc de realització: La Masoveria de Vil·la Flora (Riera Gavarra, s/n de Canet de Mar)

- 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.

El taller serà impartit per Mónica Mendoza, consultora experta en màrqueting, vendes, negociació i gestió del canvi, de la consultora "Energivity Consulting, SL"

Inscripcions a demperedd@canetdemar.cat

Més informació al telèfon 93 795 46 25

Organitza:



Amb el suport i col·laboració de:

