

SME

SEMINARIOS DE
MOTIVACIÓN
EMPRESARIAL

'09



2010:

Vender, Vender, Vender La Venta Efectiva

Dirigido a comerciantes y gerentes de comercio

Jueves 1 de octubre

Hotel Meliá Recoletos

De 9.30 a 13.30 h.

Impartido por:

Ivo Güell i Torné

Director ejecutivo de Idel Consultores de Formación,
Partner de la consultora Bureau Veritas y profesor de
Dirección Comercial y Gestión Comercial en Universidades
Catalanas.

**La atención al cliente ha cambiado.
Veamos juntos y conozcamos cómo
movernos en el nuevo espacio**

*"El secreto para progresar es empezar
por algún lugar"*

Mark Twain

avadecco

32

aniversario
de avadecco
1977-2009

liderando al comercio

2010: Vender, Vender, Vender La Venta Efectiva

Objetivos:

- Generar confianza en el futuro
- Eliminar aquello que dificulte
- Estrategia de Clientes TOTAL
- El cliente y la montaña de Mahoma
- Adecuar el trato al cliente a los nuevos tiempos
- El *Value for Money* para el cliente
- Utilizar el mal tiempo con la mejor de nuestras caras

Contenido:

1. Cómo y cuándo vendo
2. Qué me pedirá el cliente
3. Las nuevas dificultades del cliente
4. Cómo saben dónde encontrarme y si soy de confianza
5. Qué experiencia de compra le ofrezco al cliente
6. ¿Conozco bien a mi cliente?
7. ¿Cómo sigo sus pasos?
8. Mi actitud frente a la venta
9. Cómo construir una oferta sin morir en el intento
10. Ayyyyy la Crisis

Cuota de inscripción:

Socios avadeco: gratis

No socios: 100 euros

Información e inscripciones:

Agrupación Vallisoletana de Comercio

C/ Enrique IV, 4 - 1º. 47002 Valladolid

Tel.: 983 39 29 66 Fax: 983 30 88 89

avadeco@avadeco.es

www.avadeco.es

Plazas limitadas. Preferencia inscripción.

Organiza:



Colaboran:

