

SME '09

SEMINARIOS DE
MOTIVACIÓN
EMPRESARIAL



Vender como ayer ya no es posible

Un cambio radical en la manera de vender

Dirigido a comerciantes y gerentes de comercio

Jueves 4 de junio
Hotel Meliá Recoletos
De 9.30 a 14.00 h.

Impartido por:

Eduardo Rosser
Director adjunto de Imán Consultores.
Experto en Coaching Directivo y Comercial

**¿Existen nuevas técnicas de venta
adaptadas a la coyuntura económica?
¿Se ha planteado su empresa un cambio
en la forma de abordar sus ventas?**

"El progreso consiste en renovarse"
Miguel de Unamuno

avadecco

32

aniversario
de avadecco
1977-2009

liderando al comercio

Vender como ayer ya no es posible

Un cambio radical en la manera de vender

Objetivos:

Diseñar nuevas herramientas para adaptar los métodos de venta a clientes cada vez más difíciles y exigentes. Instrumentar una nueva actitud capaz de afrontar la situación actual sin caer en el pesimismo o derrotismo.

Contenido:

1. El Talón de Aquiles de los Métodos de Venta
2. Ponerse en el lugar del cliente: Rara vez ocurre
3. ¿El cliente da problemas o el cliente tiene problemas?
4. ¿Cuáles son los errores que cuestan más caros?
5. Nuevas Herramientas
6. Actitud en tiempos difíciles

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:



Ayuntamiento
de Valladolid

Caja España 