



CURSO PRÁCTICO DE VENTAS PARA AUTÓNOMOS Y PYMES

OBJETIVOS DEL CURSO: Este curso está diseñado para adquirir las técnicas y prácticas más eficaces para desarrollar una venta y habilidades personales que le permitan conseguir más clientes y mayor facturación, así como aumentar el promedio de éxito en las visitas ahorrando tiempo y ganando rentabilidad. Vamos a eliminar el factor miedo ante el cliente.

DIRIGIDO A: Profesionales que busquen ampliar y reforzar sus habilidades y conocimientos comerciales. Personas con responsabilidades en Pymes, profesionales liberales y autónomos que busquen potenciar sus estrategias de venta y distribución.

¡POR FIN! UN CURSO EFICAZ DE VENTAS PARA AUMENTAR SU RENTABILIDAD Y CARTERA DE CLIENTES

Convocatoria: **7 de abril**
de 9:00-18:00 horas

Ponente:
D. Neil Burt
Director Comercial de Eyeleds España
D. Agustín Hernansanz
Director General de EDG y Ex - Director Comercial de QDQ Media

Temario:

El entorno global de la venta.

- ✓ Análisis del mercado (optimización de mi tiempo)
- ✓ Análisis del producto (conocimiento de mis ventajas competitivas).
- ✓ Filosofía del Cliente (topología y motivaciones de compra)

Metodología de la venta.

- ✓ **Antes de la visita** (ejercicios prácticos): Concertación telefónica/presencial (como salvar los filtros); Preparación de la visita.
- ✓ **Visita comercial** (ejercicios prácticos): Presentación; búsqueda de necesidades; predisposición al cambio; venta de beneficios; objeciones; propuesta, cierre/Referencia.

Lugar:
Aula de formación de C.E. Consulting Empresarial
C/ Princesa, 24 , 4ª Izq. – 28008 – Madrid (Metro Ventura Rodriguez).

Precio: **490€ + IVA^(*)**

^(*) El precio incluye comida y coffe-break, manuales de soporte.

Inscripción:

Para más información y reserva póngase en contacto con la Srta. M^a Ángeles Doncel en el teléfono **91 540 17 22** o vía e-mail: **central@edgformacion.es**