

HERRAMIENTAS DE VENTA PARA NO VENDEDORES

A todo el personal de su empresa orientado hacia el crecimiento de ventas en un mercado altamente competitivo

MIÉRCOLES, 12 DE JUNIO DE 2019 | 10:00 H.



MBSales®
Consultores



OBJETIVO

Compartir herramientas claves de Ventas para el crecimiento de tu empresa y den respuesta a las inquietudes de los participantes, tales como:

- ¿Cómo puedo ayudar a incrementar las ventas de mi empresa?
- ¿Por qué es necesario el apoyo al 100% del equipo comercial?
- ¿Cómo podemos vender más en un mercado altamente competitivo y tecnificado?

DIRIGIDO A

- Empresarios (dueños de empresa).
- Gerentes Altos y Medios no responsables del área comercial.
- Emprendedores.
- Talento Humano – Finanzas – Operaciones/Logística – Sistemas – Personal técnico.

ITINERARIO DINÁMICO Y VIVENCIAL

- Empoderamiento personal
- El Cliente del siglo XXI
- La venta moderna y un concepto diferente
- Técnicas básicas Venta de productos – proyectos – ideas:
 - o Convencimiento
 - o El poder de las Palabras y del Silencio
 - o La escucha activa
 - o Definición y manejo de objeciones y más.
- Workbook – Método SMART
- Bono Sorpresa
- Configuración de las pymes para las ventas

Día: Miércoles, 12 de junio.

Lugar: Sede de AICA - Asociación de Empresarios de Alcobendas. Avenida del Doctor Severo Ochoa, 45 - 3ª planta.

Horario: De 10:00 a 12:00 h.

CUPO LIMITADO

[¿Cómo llegar?](#)

[¿Dónde aparcar?](#)

INSCRIPCIÓN



Contacto: 91 654 14 11

aica@empresariosdealcobendas.com