

CURSO PRÁCTICO

LOS ERRORES MÁS FRECUENTES EN LA VENTA: CÓMO EVITARLOS

(DEL 1 y 2 DE ABRIL, 2019)

Falta de preparación del proceso, ensayar objeciones.

Hablar demasiado y no escuchar al cliente, ¿qué necesita?

Perder o alejarse del objetivo: vender.

Asegurar y prometer condiciones imposibles.

Ser poco claro, no transmitir confianza.

Centrarse en el precio.

OBJETIVOS: aprender a captar clientes. Identificar los errores más habituales en el proceso comercial y buscar alternativas para solventarlos.

ORIENTADO PREFERENTEMENTE A: empresarios, gerentes, personas relacionadas con las ventas y la atención al cliente, comerciales, interesados/as en general.

METODOLOGÍA: acompañamiento con casos prácticos y apoyo de medios audiovisuales.

PLAZAS LIMITADAS - CERTIFICADO ACREDITATIVO

FECHA Y HORA LÍMITE DE INSCRIPCIÓN: 28 DE MARZO, 13:00 HORAS

HORARIO Y DURACIÓN: 17:00 a 21:00 horas (Lunes y Martes), 8 horas.

MATRÍCULA: 125,00 €. 95,00 € para empresarios y personal de empresas socias de la Cámara.

IMPORTE: D^a Victoria Mariño Martínez (GÁLICA, Consultoría e Formación).

INFORMACIÓN Y MATRÍCULA: Cámara de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de A Coruña. C/Alameda, 30, 1º. A Coruña. Tel: 981 216 072.

LUGAR DE IMPARTICIÓN: Centro de Formación de la Cámara. C/Mendaña de Neyra, 3 (lateral al Recinto Ferial de EXPOCORUÑA).

El pago se realizará antes del comienzo del Curso.