



FORMACIÓ / FITXA DESCRIPTIVA

La venda, un ànim personal



Objectius de l'activitat

- ✓ Descobrir els diferents casos del procés de venda, així com els mecanismes conscients i inconscients per a la defensa i decisió del client.
- ✓ Conèixer el sistema per establir una entrevista motivadora per al comprador i arribar a l'objectiu previst: el tancament de la venda.



Continguts de l'activitat

- ✓ Vendre és l'activitat de l'empresa
- ✓ Definició de la imatge professional
- ✓ La prospecció: primer pas de l'entrevista
- ✓ L'entrevista, aproximació al client
- ✓ El discurs de la venda
- ✓ La síntesi. Conclusió, custòdia i anàlisi del procés de la venda
- ✓ Els resultats, únic llenguatge que l'empresa entén



Perfils dels participants

- ✓ Emprenedors



Durada

- ✓ 2 hores



Equipament necessari

- ✓ Ordinador, projector i pantalla



Dades de contacte

-  www.asencat.cat
-  info@asencat.cat