

02/07

Elige entre dos sesiones:
mañana o tarde.

¡Aprende a vender más!

Para cualquier profesional que esté en contacto habitual con clientes.

“20 años de recorrido en el área comercial y estratégica de empresas fabricantes y distribuidoras de productos, servicios de consultoría e ingeniería para el ámbito B2B”

Wayco Ruzafa
C/ Almirante Cadarso, 26

) Descubre las habilidades que te ayudarán a persuadir a tus clientes e influir en su toma de decisiones.

) Aprende técnicas que te ayudarán a cerrar más tratos y a hacer crecer tu negocio.

) Formación+Networking: conoce a otros profesionales y practica lo aprendido.

OBJETIVOS DE LA FORMACIÓN

1 Diferenciar entre vender, argumentar, regatear y negociar.

2 Descubrir cómo tus clientes toman sus decisiones de compra.

3 Aprender técnicas de cierre de presupuestos.

4 Crear y practicar un efectivo discurso de presentación.



¡Regístrate ya!

Mañana	10:00 a 13:00	13:00 a 14:00
	FORMACIÓN	NETWORKING
Tarde	17:00 a 20:00	20:00 a 21:00