

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