



Actuaciones Divulgativas sobre
Técnicas de Venta y Experiencias de
Compra

Fomentar relaciones
rentables con los
clientes.
Técnicas de venta.

25 de noviembre de 2020



UNIÓN EUROPEA



Fondo Europeo de Desarrollo Regional

Una manera de hacer Europa

Objetivo:

Trasladar a los participantes las ideas básicas del proceso de venta y las herramientas más útiles para vender con satisfacción al consumidor actual.

Dirigido a:

Autónomos/as o microempresas, pequeñas o medianas empresas, del sector comercial minorista y emprendedores/as que tengan previsto desarrollar su actividad en este ámbito.

Plazas:

20.

Precio:

Gratuito.

Lugar de celebración:

Aula Virtual de la Cámara de Comercio de Cantabria, Plaza Velarde 5 de Santander.

Fecha:

25 de noviembre de 2020.

Horario:

De 14:00 a 16:00 h.

Profesorado:

D. Antonio Lamadrid, Avanze Consultores.

Beneficios para los asistentes:

- ✓ Conseguir una relación comercial más efectiva y satisfactoria con el cliente.
- ✓ Aumentar las ventas incrementando la satisfacción del cliente e interaccionando, con empatía, desde su perspectiva.
- ✓ Facilitar al cliente una sensación de mayor comodidad en su interlocución con la persona que le está atendiendo.

Programa:

- ¿Cómo es mi actual cliente? ¿Cómo le ha afectado el COVID? ¿Qué necesita en estos momentos?
- Establecer relaciones de colaboración “ganar - ganar” con los clientes.
- Clientes potenciales ¿Cómo poder conseguirlos? ¿Qué factores de diferenciación me lo pueden permitir?
- Conclusiones prácticas de aplicación en cada negocio.

Información e inscripciones:

www.camaracantabria.com

942 318 314



Plazo de inscripción:

Hasta el 24 de noviembre de 2020.

Con la colaboración de:



AYUNTAMIENTO DE
CASTRO URDIALES



UNIÓN EUROPEA



Cámara
de Comercio de España