

Aprender a VENDER con EXITO CARA a CARA en 2 horas



El ÉXITO se basa en IDENTIFICAR al tipo interlocutor en los primeros minutos para aplicar la estrategia más adecuada para conseguir el objetivo.

Metodología de contrastado éxito basada en la OBSERVACIÓN INTUITIVA DISC.

DIRIGIDO A:

Profesionales de la empresa y organizaciones que tengan directa o indirectamente actividad comercial, área de ventas o atención al cliente de modo presencial.

OBJETIVOS:

Conseguir los mejores resultados aplicando la metodología DISC en todo el proceso de ventas, una comunicación eficaz y conocer las mejores prácticas en la venta presencial.

AGENDA:

- Identificación perfil interlocutores y adaptación para conseguir el nuestro objetivo.
- Desarrollo de competencias para una comunicación excelente en la venta.
- Aplicación de la metodología y mejores practicas en el proceso de ventas.
- Diseñar un plan de acción para mejora en la venta presencial.

COACH-DOCENTE:

Francisco Herrándiz (Ing. de Minas, Coach, Master Executive Management, docente y consultor) para más detalles consultar el blog: www.coachexperto.com

DETALLES:

- **Duración:** 2 horas
- **Precio:** 30 €/participante
- **Fecha:** Se realizará el **miércoles 21 de OCTUBRE de 17:00 a 19:00**
- **Lugar impartición:** AJE (Asociación de Jóvenes Empresarios), calle Matilde Díez, 11 (Metro Prosperidad)

SE ENTREGARA CONTENIDOS A LOS ASISTENTES Y SERÁ EMINENTEMENTE PRÁCTICO.

INSCRIPCIÓN:

Enviar solicitud indicando nombre completo, teléfono de contacto y empresa (si corresponde) a: consulta@abaslink.com

(Número de participantes limitado a 25 asistentes por riguroso orden de inscripción)



www.abaslink.com
Teléfono: 91 636 58 54

