



Com captar els primers clients

14 de març de 2019

Horari: de 9.30 a 14.30 h.

Objectius: Dotar d'eines, coneixements i habilitats per marcar l'estratègia comercial dels emprenedors, necessària per captar els primers clients.

Continguts:

- Com preparar un argumentari de vendes potent
- Com trobar bases de dades del nostre client objectiu
- Esdeveniments de networking per captar potencials clients
- Com fer la trucada per concertar la visita comercial
- Com preparar-se bé una entrevista de vendes
- Fases de la venda i com fer-les bé
- Tècniques de tancament de vendes
- Seguiment de l'acció comercial. Com fer-lo

Experta: Mónica Mendoza – Energivity Consulting, SL

Lloc d'impartició i informació:

Centre de Promoció Econòmica, carrer Moreres, 48- Ajuntament del Prat de Llobregat

Inscripció gratuïta i places limitades

Més informació: Elvira Aceves, A/e : elpratempren@elprat.cat. Tel.934786878

Inscripcions on-line: www.elprat.cat

Organitza:



Amb el suport de:



Diputació
Barcelona



Generalitat de Catalunya
Departament d'Empresa
i Coneixement

catalunya
emprèn

Unió Europea
Fons social europeu
L'FSE inverteix en el teu futur

