



Com captar els primers clients

CURS ONLINE

13 i 14 de maig de 2020

Horari: de 10.00 a 12.30 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
Inclusa en el llibre TOP 100 Speakers Spain (segons l'agència Thinking Heads)

Lloc d'impartició i informació:

Es realitzarà a través de la plataforma ZOOM

El dia abans de la formació l'alumne rebrà l'enllaç de connexió a la plataforma d'streaming "ZOOM" necessari per a la realització de la formació (caldrà confirmació de recepció)

Inscripció gratuïta i places limitades

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

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

