

**FITXA TÈCNICA DE L'ACCIÓ**

Data elaboració: 07/03/2017

Unitat responsable elaboració: *Unitat de foment empresarial*

<b>NOM DE L'ACCIÓ</b>	<b>Tècniques exitoses per vendre els teus productes/serveis</b>
<b>DESCRIPCIÓ</b>	L'objectiu es dotar als participants d'eines, coneixements i habilitats per saber comercialitzar amb èxit una idea, producte o servei.
<b>DATES PREVISTES</b>	<b>13, 16, 20 i 22 novembre</b>
<b>DURADA</b>	20 hores lectives
<b>HORARI</b>	<b>De 9 a 14 h.</b>
<b>DESTINATARIS/ÀRIES</b>	S'adreça a directius, comercials i qualsevol persona que estigui en contacte amb el client.
<b>EXPERT/A</b>	Mónica Mendoza Castillo (Energivity Consulting)
<b>CONTINGUT</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Tipologies de clients i com vendre a cadascun d'ells. Com defensar el preu quan no som els més econòmics. Com generar interès en el client. Les 4 maneres diferents que tenim de captar més clients i com implementar-les. Les 5 fases de la venda i com fer-les bé.</li><li>- Motivacions de compra. Tècniques de tancament de vendes més eficaces. Com trobar les avantatges competitives en el teu negoci. Tècniques de venda exitoses en altres empreses. Psicologia de la venda. Com augmentar les expectatives dels clients.</li><li>- Què és el CRM, bases i la seva importància. La segmentació de clients. Les estratègies més exitoses de negociació. Tàctiques de pressió per l'altra part, com detectar-les i què fer.</li></ul>
<b>LLOC DE REALITZACIÓ</b>	<b>IMPO Badalona.</b> C/ Noca Cançó, 1, 08915 Badalona
<b>MÉS INFORMACIÓ I PREINSCRIPCIONS</b>	<a href="http://www.impo.cat">www.impo.cat</a> , via correu electrònic a <a href="mailto:sae@impo.cat">sae@impo.cat</a> o al telèfon 93 460 52 00 <b>Formació gratuïta.</b>