



FITXA TÈCNICA DE L'ACCIÓ

Data elaboració: 07/03/2017

Unitat responsable elaboració: Unitat de foment empresarial

NOM DE L'ACCIÓ	Les claus per convertir una idea en negoci
DESCRIPCIÓ	L'objectiu es dotar als participants d'eines, coneixements i habilitats per saber comercialitzar amb èxit una idea, producte o servei.
DATES PREVISTES	21/09/2017 i 25/09/2017
DURADA	6 hores lectives
HORARI	De 10h a 13h.
DESTINATARIS/ÀRIES	Donar una visió global dels trets que determinen la viabilitat de qualsevol projecte, analitzant les diferents etapes del procés emprenedor i les eines a utilitzar des de la idea, l'impuls i els recursos per portar-la a terme, així com la relació amb el mercat, la comunicació i els elements de diferenciació que el faran viable i sostenible.
EXPERT/A	Joan Jubert Mangado i Manuel Ortuño Blanch
CONTINGUT	<ul style="list-style-type: none">- 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.- 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.- 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.
LLOC DE REALITZACIÓ	IMPO Badalona. C/ Nova Cançó, 1, 08915 Badalona
MÉS INFORMACIÓ I PREINSCRIPCIONS	www.impo.cat , via correu electrònic a sae@impo.cat o al telèfon 93 460 52 00 Formació gratuïta.