



FITXA TÈCNICA DE L'ACCIÓ

Data elaboració: 07/03/2017

Unitat responsable elaboració: Unitat de foment empresarial

NOM DE L'ACCIÓ	Com captar els primers clients
DESCRIPCIÓ	L'objectiu es dotar eines i coneixements per saber marcar l'estratègia i la operativa comercial als emprenedors, necessària per captar els primers clients. Dotar de coneixements que els permeti generar un argumentari de vendes potent a emprenedors que comencen i saber fer una adequada acció comercial.
DATES PREVISTES	03/10/2017
DURADA	6 hores lectives
HORARI	De 9:00h a 15:00h
DESTINATARIS/ÀRIES	Emprenedors (potencials i consolidats) que desitgin assistència en les matèries de les quals els ponents son experts professionals.
EXPERT/A	Mónica Mendoza Castillo (Energivity Consulting)
CONTINGUT	<ul style="list-style-type: none">- Situació actual dels emprenedors a nivell comercial.- 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.- Com donar seguretat al potencial client.- Tècniques de tancament de vendes.- Seguiment de l'acció comercial. Com fer-lo.
LLOC DE REALITZACIÓ	IMPO Badalona. C/ Noca 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.