

RUTES I VISITES COMERCIALS

OBJECTIUS

Dotar de forma integrals dels punts claus per portar a terme una visita comercial amb èxit i organitzar les tasques comercials.

ADREÇAT A:

Empresaris, directors comercials i caps de venda, comercials.

TEMARI:

- 1. El venedor actual.**
L'evolució del venedor
La formació del venedor modern
La confiança del venedor i el client
- 2. La gestió de la cartera de clients.**
La cartera d'actius per ABC
La potencialitat de la cartera de clients actius: client actiu & producte nou
El venedor eficaç i el venedor eficient
La cartera de clients potencials per grups
Les rutes en base econòmic – geogràfica.
- 3. La visita comercial.**
Preparació de la visita.
Les etapes de la venda: tècniques de tancament.
Deixar la porta oberta.

Ponent: Xavier Guillaumet.

Consultor i assessor de màrqueting i àrees comercials.

DURADA, DATES I HORARI

15 hores
Divendres, 15, 22 i 29 d'octubre del 2010
Hora: 9:00 a 14:00h

DRETS D'INSCRIPCIÓ

225 €
Inclou la documentació del curs
Es lliurarà certificat d'assistència.

INFORMACIÓ I INSCRIPCIONS

CAMBRA COMERÇ DE MANRESA
Tel 93 872 42 22 Fax: 93 872 77 66
Josep M. Monge
A/e jmonge@cambramanresa.org

Per formalitzar la inscripció cal fer l'ingrés al compte:
2041-0010-31-0040000354

El pagament s'ha de fer efectiu abans del seu inici.

LLOC DE REALITZACIÓ

CAMBRA COMERÇ DE MANRESA
Muralla del Carme, 17 – 23, 2ª planta
(Edifici Can Jorba)
08241 MANRESA

BONIFICA'T

Segons el model de formació contínua, totes les empreses es poden deduir total o parcialment l'import d'aquest curs mitjançant una bonificació a la quota de la Seguretat Social.

La Cambra us ho gestiona gratuïtament.

Informe-u-vos



Cambra de Comerç
de Manresa

RUTES I VISITES COMERCIALS

Nom i cognoms:

Edat:

Domicili:

DNI:

Codi postal i població:

Empresa :

NIF:

Càrrec :

Domicili :

Codi postal i població

Telèfon:

Fax :

e-mail:

Signatura

INFORMACIÓ I
INSCRIPCIÓ

R/1-2211.2