

QUE PUEDE ESTROPEAR UNA VENTA

Plan Integral de Apoyo a la competitividad en el comercio minorista 2015



Lugar:

Salón de Actos de la Cámara de Comercio (Gran Vía, 7, 2ª planta).

Día

Lunes, 22 de junio

Hora:

De 9:00 a 13:00 de la mañana

Introducción:

Existen palabras que dichas en el momento más inadecuado producen como resultado perder una venta. La dificultad radica en que son palabras cotidianas, habituales en nuestro vocabulario y utilizadas sin ser conscientes de lo que eso representa.

Te enseñaremos a:

- Comunicar en positivo.
- Conocer las palabras "prohibidas".
- Cambiar las expresiones inadecuadas.
- Ganar la confianza del cliente a través de la comunicación verbal.

Objetivos:

- Potenciar ventas.
- Aprender a decir lo correcto y adecuado en cada momento.
- Conocer por fin las razones que te han hecho perder ventas con anterioridad.

Requisitos:

- Querer aprender
- Actitud positiva

Coste:

Gratuito.

Más información:

Tlf. 941 248 500

lgil@camararioja.com

www.camararioja.com

Talleres para la mejora en la gestión del comercio minorista