

PROVOCAR VENTAS A TRAVÉS DEL DOMINIO DE LOS GESTOS

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, 5 de octubre

Hora:

De 9:00 a 13:00 de la mañana

Introducción:

¿Sabes que dominando la comunicación gestual, favoreces ampliamente la consecución de una venta?

Conociendo este lenguaje, aumentarás tus ventas, la satisfacción del cliente y acortarás tiempos innecesarios para conseguir ventas.

Debes saber:

- Donde posicionar al cliente.
- Cuando necesita el cliente que le atiendan o le dejen a su aire.
- Si le estás interesando o aburriendo.
- Qué necesita o qué desea el cliente.
- El significado de cada gesto.
- La influencia positiva o negativa en la argumentación de venta.

Objetivos:

- Conocer el único lenguaje que no miente.
- Conocer el único lenguaje que no se puede disimular.
- Dejar al cliente totalmente satisfecho.
- Fidelizar al cliente.
- Buscar la comodidad del cliente.

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



MINISTERIO
DE ECONOMÍA
Y COMPETITIVIDAD

SECRETARÍA DE ESTADO
DE COMERCIO