

Destinatarios:

Empresarios, directivos, mandos intermedios, departamento comercial y de ventas.

Tipo de Formación:

Formación Presencial.

Metodología:

Para la formación se utilizará una metodología participativa, con el compromiso de los participantes de asistencia global y total colaboración.

Duración:

10 horas

Plazas:

15 alumnos.

Lugar y Horarios:

ADALID ASTURIAS FORMACION
C/ Santa Doradía, 6 - Bj. GIJÓN
985 33 76 45

Fechas: 22 y 23 de Junio

Horario:

Viernes de 16:00 a 21:00

Sabado de 09:00 a 14:00

Fin inscripción: 20 Junio

Precio:

120 € / alumno

Bonificados:

Formación a cargo cuotas de la Seguridad Social

Contacto:

Kela Miranda
692060331
empresas@adalidformación.com

CONTENIDOS:

El cliente y lo que supone para la empresa
La información que transmite su imagen
La fuerza de ventas
El perfil del vendedor
La función del vendedor
Atención al cliente
Liderazgo
Gestión del tiempo

OBJETIVOS:

Acercar a las empresas a gestionar sus clientes, detectar posibles clientes así como fidelización de los mismos

Horas

10 h.