



## VENDES PER A NO COMERCIALS

7 i 9 de novembre de 2017

10:00 a 13:00 hores

### FORMACIÓ EMPRESARIAL

#### OBJECTIUS:

Aprenentatge de les tècniques de vendes més habituals i habilitats venedores.

#### CONTINGUTS:

Sessió 1

• Objectiu:

-Anàlisi del consumidor.

• Continguts:

-Consumidors, compradors i clients.

-Comunicació comercial. Habilitats socials i protocol comercial.

-Tècniques de venda:

\*Un mètode clàssic:AIDDA

\*Vendre satisfent necessitats

-Les 6 etapes o fases de la venda:

\*Preparació de l'activitat

\*Determinació de necessitats

\*Argumentació

Sessió 2

• Objectiu:

- Anàlisi de les fases de venda

• Continguts:

- Les 6 etapes o fases de la venda (continuació):

\*Tractament d'objeccions

\*Tancament

\*Reflexió o autoanàlisi

-Competència

-La venda telefònica

-Transformant errors en oportunitats

-Conclusions i cloenda

#### DESTINATARIS:

Emprenedors, caps de departaments no comercials i, en general, persones no professionals de la venda interessades en adquirir coneixements bàsics i habilitats de l'acte de venda.

#### DURADA, CALENDARI I HORARI:

6 hores (2 sessions)

7 i 9 de novembre de 2017 de 10:00 h. a 13:00h

#### PROFESSOR:

Sr. Jordi Boixadós Bisbal.

#### DRETS D'INSCRIPCIÓ:

Seminari 100% subvencionat Les places són limitades i s'acceptaran per rigorós ordre de recepció. Es necessari formalitzar inscripció.

#### LLOC DE CELEBRACIÓ:

Centre d'emprenedoria de ca n'Ametller

Camí de ca n'Ametller, 20

08195 Sant Cugat del Vallès

#### INFORMACIÓ I INSCRIPCIONS:

Emplenant **formulari** penjat a la **web municipal** Ajuntament de Sant Cugat del Vallès

O bé al telf. **010**

Per més informació:

**Ajuntament de Sant Cugat**

**Tel. 93 565 70 00**

**Promoció Econòmica**

**formacioempresa@santcugat.cat**

Amb el suport i cofinançament de:



**Diputació  
Barcelona**