



Taller : Ventas Efectivas y Técnicas de Negociación

“ Como Incrementar las ventas, sin incrementar los esfuerzos ”

Orientado a:

- Profesionales que actualmente se encuentran en el área de ventas:
 - Mandos medios (Jefes/Supervisores de Ventas)
 - Ejecutivos de ventas, Asesores de Ventas
- Profesionales que deseen perfeccionar sus habilidades de negociación y ventas.

Objetivo:

- Adquirir las herramientas de ventas (prospección de mercados, negociación y de cierre), que le servirán para ser un vendedor exitoso capaz de maximizar su productividad a través de la correcta y oportuna gestión de su agenda y carteras de clientes.

Contenido:

- Concepto de Negocio
- Habilidad para influir en las personas
- Modelaje de técnicas para la negociación y venta
- Las funciones de un buen vendedor
- Mi agenda, mi capital
- El trabajo inteligente
- Afirmaciones para producir el éxito con las técnicas

Lugar:

Salón Felipe Peraza : Edificio Torre Alianza I, nivel 10, en Lomas del Guijarro Sur, Boulevard San Juan Bosco, contiguo a Citi Bank, Tegucigalpa.

Fecha: 25 de Enero de 2013 / 8:00 am a 5:00 pm

Incluye:

- Material Didáctico
- Diploma de Participación
- Almuerzo, 2 Coffee Break

Inversión:

- Socios ANDI L.900.00
- No Socios ANDI L.1,200.00

Cuenta: Asociación Nacional de Industriales de Honduras
Banco Atlántida , No. 001100227642

Mas información & reservación

Sagrario Santos → ssantos@andi.hn
Tels. 2271-0083,/84

CUPO LIMITADO