



Cambra de Comerç
de Girona

Programa de Apoyo al comercio minorista 2021

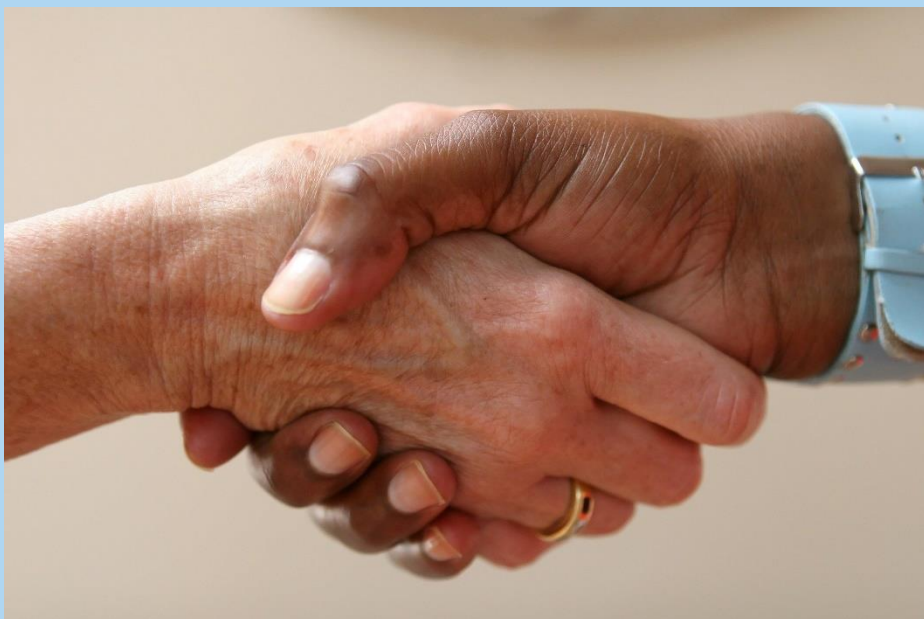
Fondo Europeo de Desarrollo Regional

Una manera de hacer Europa

FES LA BOSSA!

Jornades divulgatives per a comerciants i emprenedors del sector comercial

Millorar les converses amb assertivitat. Com tancar una venda



Formació gratuïta en línia per ZOOM

Dimarts, 15 de juny de 2021

De 14:00 h. a 16:00 h.



Ajuntament de Roses



CONSELL COMARCAL
DE L'ALT EMPORDÀ



Cámara
de Comercio de España





Cambra de Comerç
de Girona



Ajuntament de Roses



CONSELL COMARCAL
DE L'ALT EMPORDÀ

FES LA BOSSA!

Objectius:

L'assertivitat és la capacitat d'autoafirmar els drets d'un mateix, sense deixar-se manipular i sense manipular els altres. Ser assertiu consisteix a ser capaç de proposar i defensar un argument, una postura o una venda amb seguretat i confiança en un mateix. És una habilitat comunicativa molt emprada en el comerç com a tècnica de venda.

Places:

Nombre de places en línia: Il·limitat.

Preu:

Formació gratuïta per als assistents.

Aquesta actuació és una iniciativa de les Cambres de Comerç i compta amb el suport i finançament de la "Secretaria de Estado de Comercio" i els fons FEDER dintre del marc del "Programa de Apoyo al Comercio Minorista 2021".

Lloc de celebració:

En línia (un cop realitzada la inscripció al web, i abans de la jornada, es facilitarà l'enllaç per a la connexió a la plataforma ZOOM).

Data i horari:

Dimarts 15 de juny de 2021
De 14:00 h. a 16:00 h.

Inscripcions al web:

jornades.feslabossa.cat

Més informació:

Telèfon i WhatsApp: 972 41 85 38
Correu electrònic: feslabossa@cambragirona.org

Temari:

Durant la jornada, veurem que és l'assertivitat, com comunicar-se de manera assertiva amb els clients, i farem un discurs de venda i de tancament de venda, tenint en compte el que s'ha vist. Serà un taller pràctic, on cada un treballa el producte o servei del seu comerç.

1. Les bases de la comunicació assertiva: preguntes, escolta activa, paraules clau i connexió amb el client
2. Com comunicar-se de manera assertiva amb els nostres clients i generar un clima de confiança
3. Com estructurar un missatge eficaç de venda, pas a pas, de manera assertiva
4. Eines de tancament de vendes aplicant l'assertivitat

Ponent:

Miquel Ibáñez Lorca.

Formador especialitzat en vendes i gestió d'establiments comercials amb amplia experiència com assessor a entitats, establiments i departaments de vendes i màrqueting de vendes i digital.