



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 gratuïtes per al comerç i l'emprenedoria



El venedor perfecte

Formació gratuïta en línia per ZOOM

Dimarts 2 de novembre de 2021

De 14:00 h a 16:00 h



Ajuntament de Roses



CONSELL COMARCAL
DE L'ALT EMPORDÀ



Cámara
de Comercio de España





Cambrà de Comerç
de Girona



Ajuntament de Roses



CONSELL COMARCAL
DE L'ALT EMPORDÀ

FES LA BOSSA!

Objectius:

En aquest curs aprendràs com el paper del venedor té un paper fonamental en la satisfacció del client. Es treballaran 7 tàctiques per aconseguir ser un bon "Samurai" de les vendes. Es facilitaran les eines i consells per tal de relacionar-se de manera eficaç amb els clients. S'exploraran les diferents estratègies i s'analitzaran quines tècniques s'adapten millor a cada situació.

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 en el 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 2 de novembre 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:

7 passos per ser un "Samurai" de les vendes.

Actitud, estratègia i autoconeixement. Posarem en pràctica 7 tàctiques per tal de construir fidelització i relacions de qualitat entre el venedor i el client.

Aprendràs a empatitzar amb els clients i aconseguir les claus per unes vendes eficaçes. Com comunicar-nos amb el client, com adaptar-nos a la situació i com diferenciar-te de la resta de venedors.

Veurem com fomentar l'escolta activa i gestionar-les objeccions dels nostres clients.

Tàctica 1: La proposta de valor, punts forts, motivacions, valors i capacitats personals.

Tàctica 2: La imatge que transmeto i la importància d'equilibrar la ment i el cos no només amb l'actitud sinó que també amb el nostre llenguatge no verbal.

Tàctica 3: Coneixement del sector, del client i de tu mateix.

Tàctica 4: Storytelling o l'art de les històries darrere el taulell.

Tàctica 5: 3 armes estratègiques que ens ajudin a identificar les oportunitats de venda

Tàctica 6: Detalls que marquen la diferència, 10 petits gestos que podem posar en pràctica

Tàctica 7: Adaptació i com connectar amb el client.

Ponent:

Júlia Micaló

Formadora especialitzada en digitalització del comerç local. Fundadora de localproductes.es, el primer mercat en línia espanyol que apropa els productes del comerç local a les cases i a les persones.