

CURSO	ARGUMENTACIÓN COMERCIAL Y CIERRE DE VENTAS		
FECHAS	26 y 27 Julio	HORARIO	16:00 a 20:00
DURACION	2 tardes	MODALIDAD	Presencial
MATRÍCULA	80 €	LUGAR	Gijón

CONTENIDOS:

- La inteligencia emocional en la persona vendedora: emociones y ventas.
- Como argumentar tus productos y/o servicios para que sean percibidos como diferentes.
- Como manejar las objeciones de forma asertiva.
- Los cierres de ventas como herramienta.
- Como construir relaciones con los clientes clave.

IMPARTE:**FIDA Consultores**www.grupofida.com**CHEMA MARTINEZ**cmartinez@grupofida.es

Licenciado en ADE.

24 años de experiencia como consultor y formador.

Consultoría de empresas estratégica, marketing y comercial, gestión de personas.

Coach Certificado asociado por AECOP nº CA36 con más de 1000 horas realizadas en sesiones de coaching para empresas públicas, privadas y particulares.

FORMADOR: