



¡TODOS A VENDER!

FORMACIÓN DE VENTAS PARA PERSONAL TÉCNICO

La venta de servicios de valor añadido a los actuales socios es fundamental para mejorar la rentabilidad del club y la fidelización y satisfacción de los clientes. Este curso tiene como objetivo dotar al personal técnico de herramientas para asesorar a los clientes y para hacer contactos de valor que aumenten las ventas dentro del club.

PRECIO POR ALUMNO **85€**
INFORMACIÓN Y RESERVAS
TEL. 93 456 09 45
ssegarra@gedo-formacion.com

CONTENIDOS

DE TÉCNICO A ASESOR

Por qué ser un buen técnico ya no es suficiente
La importancia de asesorar y vender
La relación entre venta y fidelización
Análisis de debilidades y barreras actuales para convertirse en asesores

EL CONTACTO DE VALOR Y LA VENTA

Qué es y cómo se hace un Contacto de Valor
Excusas y preguntas para contactar con el cliente
La detección de necesidades
La búsqueda de soluciones
Tratamiento de objeciones
Técnicas de cierre
El seguimiento

PRÁCTICA MEDIANTE "ROL-PLAY"

Contacto con un cliente nuevo
Contacto con un cliente habitual
Contacto con un cliente desmotivado
Contacto con un cliente enfadado
Cómo evitar una baja



FORMACIÓN POR:
PABLO VIÑASPRE
GERENTE DE WELLNESS & SPORT CONSULTING

FECHAS

Sábado 24 de septiembre de 2011 (Madrid)
y Sábado 1 de octubre de 2011 (Barcelona)

UBICACIÓN

Club Zagros Sports
c/ Mauricio Legendre, 16. Madrid

HORARIOS

de 9:30 a 14:30h (5 horas)

Club Eupolis Les Corts

Travessera de les Corts, 252-254. Barcelona

MÁXIMO 25 PERSONAS POR CURSO

Este curso puede acogerse a la subvención FORCEM

SPECIAL PARTNER

