



# FORMACIÓN DE VENTAS PARA PERSONAL COMERCIAL Y DE RECEPCIÓN

Este curso tiene como objetivo dotar de herramientas de venta a los asistentes y diseñar un protocolo de ventas estructurado que permita incrementar el éxito en los procesos de venta y, por lo tanto, aumentar el número de clientes para el club.

## CONTENIDO

### REQUISITOS PREVIOS AL PROCESO DE VENTA

- Por qué es necesario estructurar el proceso de venta
- Qué vale un nuevo cliente
- Cómo implementar el proceso de venta en funcionamiento del día a día
- Análisis de debilidades y barreras actuales para la venta

### EL PROCESO DE VENTA CON POTENCIALES CLIENTES

- Esquema general del proceso de venta
- Identificación de las diferentes fases
- La detección de necesidades
- La visita por el centro
- Tratamiento de objeciones
- Técnicas de cierre
- La urgencia y el gancho
- El seguimiento
- Práctica mediante rol-play

### ATENCIÓN TELEFÓNICA

- Aspectos fundamentales
- Protocolo de cómo responder
- Toma de datos
- Gestión de la información
- Cierre de citas
- Práctica mediante rol-play

**FORMADOR:** PABLO VIÑASPRE, GERENTE DE WELLNESS & SPORT CONSULTING



<b>FECHAS</b> .....	Sábado 26 de febrero de 2011 (Madrid) Sábado 12 de marzo de 2011 (Barcelona)
<b>HORARIOS</b> .....	de 9:30 a 14:30h (5 horas)
<b>UBICACIÓN</b> .....	CLUB ZAGROS SPORTS (C/ Mauricio Legendre, 16 Madrid) CLUB EUROPOLIS LES CORTS (Travessera de Les Corts, 252 - 254, Barcelona)
<b>PRECIO POR ALUMNO</b> .....	85 euros (IVA incluido)
<b>Nº DE PLAZAS</b> .....	máximo 25 personas por curso

**Nota:** este curso puede acogerse a la subvención FORCEM

**INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES:** SÒNIA SEGARRA. Tel: 93 456 09 45. Email: ssegarra@gedo-formacion.com

Special Partner:

