



Actuacions Divulgatives sobre
Tècniques de Venda y Experiències
de Compra

Tècniques de Venda Emocional al Comerç

5 de Novembre de 2019



UNIÓN EUROPEA



Fons Europeu de Desenvolupament Regional

Una manera de fer Europa

Objetius:

Qualsevol compra o venda és un procés de comunicació en el que dos o més persones estableixen una relació que implica tot un seguit de sensacions, sentiments i emocions. A banda, quan compres ho fas perquè sents que allò que has triat és el que necessites, que et millora la vida, que et resol un problema o cobreix una necessitat.

El preu influeix, és clar. Però no acostumem a comprar un producte o servei que no t'ha agradat, que no provoca una emoció de satisfacció.

Què podem fer per detectar aquestes emocions i sentiments en els nostres clients? Què podem fer per generar una emoció positiva en la interacció? Com podem acompanyar i influir en el procés de decisió? Són algunes de les preguntes a les que tractarem de donar resposta al llarg d'aquest seminari.

Dirigit a:

Els tallers es dirigeixen a autònoms, microempreses, pymes i emprenedors del sector comercial minorista.

Places:

Limitades.

Preu:

Gratuit.

Lloc de celebració:

Casa de la Cultura
C/ Beat Bonaventura Gran, 73 de Riudoms

Data:

Dimarts, 5 de novembre de 2019

Horari:

De 13:30h a 17:00h

Professorat:

Sr. J Ramon Fernandez, consultor.

Programa:

13:30

ACREDITACIÓ

De 13:45h a 14:00h

14:00

Venda emocional i venda racional
Com comunicar-se amb l'hemisferi adequat.

15:00

DINAR

15:15

Claus per generar una relació de confiança.
Coses que tot client necessita rebre.
Acompanyar, guiar i tancar el procés de venda des de les emocions.

17:00

CLOENDA



UNIÓN EUROPEA

