

# “Cómo vender más en tu tienda”



## SEMINARIO – TALLER 12 HORAS

“AUMENTAR TUS VENTAS ES POSIBLE”

### Fechas y Lugares de Celebración:

- 1º Taller lunes - 7, 14, 21 y 28 de junio
  - 2º Taller martes - 8, 15, 22 y 29 de junio
  - 3º Taller miércoles - 9, 16, 23 y 30 de junio
  - 4º Taller jueves - 10, 17, 24 y 25 de junio
- De 08:00 a 10:00 h. (martes y miércoles)**  
**De 20:00 a 22:00 h. (lunes y jueves)**

### Centro de Negocios AGORA MAGNA.

Travesía Calle Coruña, 4 – Bajo. Vigo  
36208 Vigo Pontevedra

### Ayudas a la formación para AJEGA Y ACECA

Su empresa puede beneficiarse de una bonificación de 420 €/asistente, gracias a las ayudas gestionadas por Fundación Tripartita para la Formación en el Empleo. Llámenos y le informaremos.

**986 485 468**



UNIÓN EUROPEA  
Fondo Social Europeo

Fundación Tripartita  
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO



### Reserva de plaza:

Teléfono 986 48 54 68 (Ana Mira)  
Fax 986 48 54 70  
E-mail rrhh@focoga.com  
Web www.focoga.com

Boletín de inscripción

Empresa \_\_\_\_\_ Sector \_\_\_\_\_ NIF \_\_\_\_\_

Dirección \_\_\_\_\_ Tel. \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_ Web \_\_\_\_\_

C.P. \_\_\_\_\_ Población \_\_\_\_\_ Provincia \_\_\_\_\_

Persona de contacto \_\_\_\_\_ Cargo \_\_\_\_\_ E-mail \_\_\_\_\_

Datos de los asistentes: Cuota general  Asociados AJEGA ó ACECA

Nombre \_\_\_\_\_ Cargo/Estudios \_\_\_\_\_ E-mail \_\_\_\_\_

Nombre \_\_\_\_\_ Cargo/Estudios \_\_\_\_\_ E-mail \_\_\_\_\_

Nombre \_\_\_\_\_ Cargo /Estudios \_\_\_\_\_ E-mail \_\_\_\_\_

(Para más inscripciones puede fotocopiar este cupón)

### Cuota de Inscripción:

Cuota general..... 420 €

Asociados AJEGA y ACECA..... 0 €

Descuento del 10% en las inscripciones adicionales. En el importe del seminario se incluye: la asistencia, documentación, material y Diploma.

Cancelación: Hasta 2 días laborables antes del inicio se devolverá el importe de inscripción menos un 10% en concepto de gastos administrativos. Pasado este periodo, no se reembolsará el importe de inscripción, aunque podrá sustituirse al participante inscrito por otra persona, o reservarse este importe para la asistencia a otro seminario.

### Forma de pago:

- Cheque nominativo a favor de PS PYMES SL
- Transferencia bancaria a la cuenta:

**2080-0104-94-0040019655** (Indicar como Ref. la Empresa asistente) *La inscripción no se considerará formalizada hasta la recepción del pago.*



# “Cómo vender más en tu tienda”

www.focoga.com

Seleccionar, Formar y Motivar Vendedores de Retail.



# "Cómo vender más en tu tienda"

Vigo, del 7 al 30 de junio de 2010



"Aumentar tus ventas" es posible

## PROGRAMA

### 1. Los distintos Niveles en la Venta.

Aumente sus ventas simplemente cambiando la intención y el enfoque en su Proceso de Ventas. Autodiagnóstico y mejora en el nivel.

### 2. El secreto en Ventas – Empatía:

El 95% de las ventas se gana o se pierde, en los primeros 10 segundos. La empatía se puede desarrollar, le daremos las herramientas para lograrlo. Posturas y reacciones del buen dependiente: conocerlas, prevenirlas y conducirlas.

### 3. Convicción:

Penetre en los pensamientos de su cliente y manténgase en su memoria, esto le hará ganar el 50% de la venta.

### 4. Compramos lo que deseamos, no lo que necesitamos:

A ninguno nos gusta que nos vendan, pero todos estamos dispuestos a comprar... aquello que deseamos. Despierte el deseo y vea aumentar sus ventas.

### 5. Motivación, la llave del éxito

El dueto mágico: motivación / comunicación. Diferencia entre "informar" y "comunicar". Criterios y Políticas de Motivación. Estimular a nuestros clientes y convencer satisfaciéndoles.

### 6. Garantice su éxito: el cierre de la venta.

Cierre... cierre... cierre más ventas y desarrolle la fidelidad en sus clientes. El mayor secreto de las ventas... "las técnicas de cierre".

### 7. Inteligencia Emocional:

La venta es un proceso intencionado, cuando se tienen las herramientas. Implementamos los 5 pasos fundamentales de la psicología de la venta y la inteligencia emocional.

### 8. Conclusiones

Reflexiones y planteamientos para evolucionar con espíritu de futuro.

La asistencia a las jornadas es **gratuita para los empleados de los asociados a AJEGA Y ACECA que utilicen el crédito de que disponen sus empresas para la formación continua.** Dado que el aforo es limitado para poder asistir a la jornada se debe cumplimentar la RESERVA y solicitar el documento de Adhesión a la "AGRUPACIÓN FOCO"

Puede inscribirse por  
Teléfono 986 485 468  
Fax 986 485 470  
E-mail [info@focoga.com](mailto:info@focoga.com)  
Web:[http://www.focoga.com/index.php?option=com\\_facileforms&Itemid=111&lang=es&id\\_curso=33](http://www.focoga.com/index.php?option=com_facileforms&Itemid=111&lang=es&id_curso=33)

### Objetivos:

- Potenciar las habilidades propias del Vendedor de Retail, atendiendo tanto a la vertiente técnica como a la humana.
- Conocer el tipo de conducta y actuación personal idónea para optimizar la eficacia de los resultados en ventas. Aprender a practicar un proceso intencionado de venta.
- Desarrollar la capacidad de análisis y autocrítica y la correcta alternativa de reflexión-acción.

### Dirigido a:

- Empresarios
- Vendedores de Retail
- Dependientes
- Cualquier persona que tenga contacto directo o indirecto con el cliente y que quiera evolucionar en este ámbito.

### Instructor:

**Carlos Bosquet Herreros**

Director del Instituto para el Desarrollo Comercial en Galicia

*Socio fundador y General Manager de foco, Agente Comercial Titulado desde 1984 y miembro de la Liga Internacional de la Representación y Agencia Comercial desde 1986. Diplomado en Dirección y Formación de equipos de ventas en 1990, es uno de los pocos consultores comerciales e instructores en técnicas de ventas que al mismo que tiempo que ha practicado la venta la ha estudiado en profundidad y ha sabido integrar las teorías del otro lado del Atlántico con el pensamiento clásico europeo. Alumno destacado de Philippe Gavillier ha desarrollado la metodología del EGO TRAINING con especial éxito formando ya a más de 1500 vendedores que hoy ganan más dinero.*



### Fechas y Lugar de Realización:

- 1º Taller lunes - 7, 14, 21 y 28 de junio
  - 2º Taller martes - 8, 15, 22 y 29 de junio
  - 3º Taller miércoles - 9, 16, 23 y 30 de junio
  - 4º Taller jueves - 10, 17, 24 y 25 de junio
- De 08:00 a 10:00 h. (martes y miércoles)**  
**De 20:00 a 22:00 h. (lunes y jueves)**  
**Centro de Negocios AGORA MAGNA.**  
Travesía Calle Coruña, 4 - Bajo. Vigo  
36208 Vigo Pontevedra

### Cuota de Inscripción:

Cuota general..... 420 €  
Asociados AJEGA y ACECA..... **0 €**

Descuento del 10% en las inscripciones adicionales. En el importe del curso se incluye: la documentación y material, almuerzos, cafés en las pausas y Certificado de Asistencia.

Cancelación: Hasta 2 días laborables antes del inicio se devolverá el importe de inscripción menos un 10% en concepto de gastos administrativos. Pasado este periodo, no se reembolsará el importe de inscripción, aunque podrá sustituirse al participante inscrito por otra persona, o reservarse este importe para la asistencia a otro seminario.

### Formación In-Company:

foco le garantiza los resultados del desarrollo de estos programas de formación en la modalidad "in- company", con interesantes ventajas para su empresa:

- Adaptando los programas a las necesidades y particularidades de la organización, estableciendo conjuntamente con la empresa los objetivos para la acción formativa.
- Con alta flexibilidad y adaptabilidad para fijar fechas, lugar y formato del programa
- Significativo ahorro de costes para equipos superiores a 8 personas.

### Ayudas a la formación:

Su empresa puede beneficiarse de una bonificación de **420 €/asistente**, gracias a las ayudas gestionadas por Fundación Tripartita para la Formación en el Empleo. Pregúntenos y le informaremos.

### Ventajas fiscales:

El importe de las cuotas de asistencia al Curso es deducible en los impuestos sobre la Renta y Sociedades. Asimismo, los gastos de formación del personal dan derecho a una deducción en la cuota del impuesto de Sociedades o IRPF que grave dichos rendimientos. La cuantía de deducción oscila entre el 5% y el 10% de dicho importe.



Fundación Tripartita  
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO



[www.focoga.com](http://www.focoga.com)