

No es un curso de ventas. No es una teoría más. Es, quizá, uno de los modelos de venta más completos que existen, más orientados a la práctica, más asequibles en el día a día del Vendedor Retail.

Impartido por Carlos Bosquet, creador del MÉTODO ACHA de dinamización de vendedores.



AUMENTAR TUS VENTAS

“ES POSIBLE”

El 90% de los clientes que se fueron de su negocio “sin comprar” podrían haber comprado.

Sí, leyó bien... ¡el 90%!

Martes y miércoles
22, 23, 29 y 30 de junio de 2010
08:00 a 10:00h

“La mayoría de los vendedores de retail”
no hacen preguntas de cierre a sus clientes.

Lugar de: Centro de Negocios AGORA MAGNA.
celebración: Travesía Calle Coruña, 4 – Bajo. Vigo

Con la colaboración de:



Coofinanciados por:

Fundación Tripartita
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO



UNIÓN EUROPEA
Fondo Social Europeo

Solo para 15 asistentes (aforo limitado)



“Cómo vender más en tu tienda”

« Si planea para un año, cultive arroz. Si planea para veinte años, cultive árboles. Si planea para siglos, cultive hombres».

Proverbio chino

La mayoría de los clientes que acuden a un Comercio de Venta Receptiva (también conocida como Retail o de Salón)... termina saliendo “sin comprar”.

Suena razonable y parece ser lo normal. ¿Cierto?

¡No!... Quizá sea lo “común”, pero no es ni razonable ni lo normal... al menos para el cliente.

Aunque tampoco debería serlo para Ud.

El 90% de los clientes que se fueron de su negocio “sin comprar” podrían haber comprado. Sí, leyó bien... ¡el 90%!

¿Le gustaría saber qué hacer para aumentar la probabilidad de que ese 90% salga “con la bolsa”?

Nosotros le damos la respuesta.

Envíenos sus datos vía correo electrónico a: info@focoga.com y reservaremos su espacio. Todas nuestras actividades cuentan con una cantidad limitada de participantes, lo que garantiza su máximo aprovechamiento.

TEMARIO GENERAL:

Los distintos Niveles de la Venta

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

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.

Convicción:

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

Compramos lo que deseamos, no lo que necesitamos:

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

Garantice su éxito:

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

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.

DATOS GENERALES:

Fechas y Horario:

Martes y miércoles
22, 23, 29 y 30 de junio de 2010
08:00 a 10:00h

Lugar de: Centro de Negocios AGORA MAGNA.
celebración: Travesía Calle Coruña, 4 – Bajo. Vigo

Precio: 420 € + IVA (Recuperables con las Bonificaciones a la Seguridad Social)

La asistencia a las jornadas es **gratuita** para los empleados 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 recomienda cumplimentar RESERVA con la [inscripción online:](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

NUESTRO PROGRAMA INCLUYE:

- ✓ Información actualizada y de aplicación diaria.
- ✓ 8 horas de Entrenamiento Presencial
- ✓ Manuales y material de trabajo.
- ✓ Certificado de Participación.
- ✓ Sesión de preguntas y respuestas.
- ✓ Tele-Formación durante 30 días naturales tras la finalización

“ESPACIOS LIMITADOS”



INSTRUCTOR:

CARLOS BOSQUET. Socio fundador y General Manager de **foco**, es Agente Comercial Titulado desde 1984 y miembro de la Liga Internacional de la Representación y Agencia Comercial desde 1986.

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. Visite el Blog de Carlos Bosquet <http://desarrollocomercial.blogspot.com/>

RESERVE SU ESPACIO HOY: Contacte con **Ana Mira Álvarez**, Directora de Organización
Teléfono: 986 48 54 68 Móvil: 667 45 80 52
E-mail: rrhh@focoga.com

IMPORTANTE: A los ASOCIADOS a AJEGA y ACECA que inscriban a sus empleados le REGALAMOS una plaza para él, como empresario autónomo.



Inscríbase hoy y tome ventaja...

Envíenos sus datos vía correo electrónico a: info@focoga.com y reservaremos su espacio. Todas nuestras actividades cuentan con una cantidad limitada de participantes, lo que garantiza su máximo aprovechamiento. Rellénelo YA y no permita que otra empresa reserve estas fechas para este evento.

Nombre Completo: _____

Empresa u Organización: _____

Cargo que ocupa: _____ Tiempo: _____

Teléfonos _____

Directo: _____ Móvil: _____ Mensaje: _____

Correo electrónico: _____

(Le haremos llegar información actualizada vía e-mail).

Precio: 420 € + IVA

ASOCIACIONES AJEGA y ACECA: La asistencia a las jornadas es gratuita para los trabajadores en activo 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 es necesario cumplimentar la inscripción a través del **fax 986 48 54 70**, e-mail foco@focoga.com, o la [inscripción online](#).

Forma de pago: ingreso o transferencia al número de cuenta **2080 - 0104 - 94 - 0040019655** (caixanova) indicando en el concepto el nombre de la empresa y el de los asistentes. Enviar el resguardo al **fax nº 986 48 54 70** o al e-mail a rrhh@focoga.com

Visite nuestra Web:

www.focoga.com

Para conocer sobre nuestra empresa:

http://www.focoga.com/index.php?option=com_content&task=blogcategory&id=18&Itemid=110

Nuestro equipo de instructores:

http://www.focoga.com/index.php?option=com_content&task=view&id=94&Itemid=109

Programas de capacitación continua:

http://www.focoga.com/index.php?option=com_content&task=blogcategory&id=24&Itemid=79

PRODUCTOS DE EXITO:

http://www.focoga.com/index.php?option=com_content&task=blogcategory&id=22&Itemid=80

También puede inscribirse llamando a cualquiera de los teléfonos abajo indicados:

foco

Avda Aeropuerto, 8– Vigo

Tlf.: 986 48 54 68 | E-mail: info@focoga.com

**Centro de Negocios
AGORA MAGNA**

Travesía Calle Coruña, 4 – Bajo. Vigo

Telf.: 986247640 | E-mail: info@agoramagna.es