

COSTE DEL PROGRAMA

Formación deducible mediante las bonificaciones de la Fundación Tripartita en las cotizaciones de la Seguridad Social de su empresa. Estas bonificaciones pueden llegar a ser del 100%.

Fundación Tripartita
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO



FACILITADORAS

Patricia Roca



Coach Profesional. Certificado especializada en Coaching Comercial.

Más de 5 años de experiencia como formadora en el sector de los servicios y la consultoría empresarial.

Carolina de la Fuente



Coach Profesional. Certificado especializada en Coaching Comercial.

Más de 5 años de experiencia responsable de departamentos comerciales y de marketing estratégico. Especialista en el desarrollo de escuelas de desarrollo y capacitación comercial.

INSCRIPCIÓN

ASESORÍA MAURICIO FERRE

Lucia Duet

T. 962 272 261

M. 615 264 574

E. info@mauricioferre.com

www.sibleyagency.com

SIBLEY, AGENCIA DE DESARROLLO COMERCIAL

Instalaciones ADEXA

Avda. Corts Valencianes s/n.

Sector Palasiet.

46.800 Xàtiva



¡MEJORA TU ACTIVIDAD COMERCIAL!

ACTIVA SHOP

Talleres de Desarrollo Comercial

Aprovecha todo el potencial de tu comercio y de tu personal



O C T U B R E

Organizan:

sibley
Agencia de
Desarrollo Comercial

Colabora:

mauricio ferre asesoria
economistas y abogados

ADEXA
ASOCIACIÓN DE EMPRESARIOS
XÀTIVA Y LA COSTERA



Dirigido a responsables de establecimientos comerciales y personal de atención al cliente o dependient@s.

Objetivos

- Aumentar la competitividad del punto de venta.
- Desarrollar y mejorar competencias comerciales.
- Mejorar la imagen de tu establecimiento y personal de trabajo.
- Fomentar la motivación del trabajo en equipo.

Duración del programa

El programa de Desarrollo Comercial tendrá una duración de 13 horas presenciales.

Horario

Los talleres se realizarán de 15:00h a 16:45h.
Plazas limitadas.

Lugar

Instalaciones de la Asesoría Mauricio Ferre
C/Ausias March 4, bloque C, local 17.
Xàtiva.

TALLERES PRÁCTICOS

DIAGNÓSTICO DEL PUNTO DE VENTA

¿Conoce las claves de éxito de un establecimiento comercial? ¿Quiere un cambio en su comercio? ¿Quiere mejorar algún área en concreto?

Aprenda a diagnosticar su punto de venta, su producto y personal de atención al cliente para marcar la diferencia.

Duración: 3,5 horas repartidas en 1,45 horas cada sesión.
Fechas: 10/10/2013 y 11/10/2013.

COACHING DE ATENCIÓN AL CLIENTE

¿Sabemos cómo mejorar nuestra calidad de servicio? ¿Atendemos a nuestros clientes de forma efectiva? ¿Ofrecemos un servicio cinco estrellas?

Fideliza a tus clientes con una atención óptima y exquisita para fomentar la repetición de compra.

Duración: 3,5 horas repartidas en 1,45 horas cada sesión.
Fechas: 16/10/2013 y 17/10/2013.

MARKETING PERSONAL

¿Proyectamos una buena imagen a nuestros clientes? ¿Tenemos una actitud positiva? ¿Desarrollamos todas nuestras habilidades comerciales?

Aborda procesos de venta con éxito basándote en tu inteligencia comercial.

Duración: 3,5 horas repartidas en 1,45 horas cada sesión.
Fechas: 23/10/2013 y 24/10/2013

TRABAJO EN EQUIPO EN TU PUNTO DE VENTA

¿Sabemos trabajar en equipo? ¿Conocemos las ventajas económicas y beneficios personales del trabajo en equipo?

Convierta a su personal en pilar fundamental de su desarrollo comercial.

Duración: 3,5 horas repartidas en 1,45 horas cada sesión.
Fechas: 30/10/2013 y 31/10/2013.

