

Vender en tiempos de turbulencia

📅 23 de septiembre de 2021, jueves

Inscríbete



Fechas:

23 de septiembre, jueves

Presencial



Videoconferencia



Horario:

de 17:00 a 19:00 h.

Inscríbete

Profesor



Miguel Iribertegui Iriguibel

- Entrenador de vendedores/as.
- Consultor de empresas en el área de ventas.
- Profesor en ESIC Business & Marketing School.
- Profesor Asociado de la Universidad Pública de Navarra.
- Senior Manager Program in Digital Business.
- Máster en Dirección y Administración de Empresas.
- Máster en Gestión Comercial y Marketing.
- Licenciado en Filosofía y Letras.
- Más de 10.000 horas de formación empresarial impartidas en diversos sectores.
- Autor del libro "Vender de Cine".

Son tiempos turbulentos eso sí,- como pasa con las turbulencias de los aviones, la buena noticia es que sobreviviremos.

Para eso los equipos comerciales tienen que adaptarse a la nueva coyuntura, tienen que mostrarse más que nunca **con cercanía** a la clientela, con mucha **empatía**, con mucha **paciencia** y con ganas de negociar con argumentos win to win.

Tienen que evolucionar también hacia un/a **comercial-5G**-teniendo-conocimiento-de las nuevas tecnologías y aplicándolas para optimizar sus resultados de venta.

Tienen que aprender igualmente a ser **eficaces** sí, pero sobre todo a ser- **eficientes**.

También por último tienen que trabajar y mucho su propia **marca personal** porque ahora las ventas son así H2H (Human to Human), es decir de persona a persona. Demostrando su **liderazgo** ante la clientela, demostrando que es alguien en quien se puede confiar.

Todo esto es «**EL QUÉ**», en el seminario aprenderemos «**EL CÓMO**».

INSCRIPCIONES



Socios/as:

Actividad gratuita



No socios/as:

¿Conoces las ventajas de formar parte del Club?

Únete a la asociación



Para más información:

948 290155

Inscríbete