

Vols vendre + ? Eines per augmentar el teu potencial comercial

Amb el suport de:



- n Quina impressió generem quan ens veuen per primera vegada fins i tot abans de parlar?
- n Saps escoltar?
- n Com treballa el cervell en temps de no-venda?
- n El perill de l'espiral a nivell emocional i el seu efecte en les vendes
- n La importància de l'optimisme i el seu efecte en la venda
- n Canvi de paradigma: de despatxar a vendre
- n Com potenciar la intuïció, la lògica i la creativitat en les vendes: trenquem els esquemes
- n Aprèn a vendre amb l'hemisferi dret del cervell
- n Exercicis pràctics de creativitat

Coneixem quines són les millors estratègies per aplicar en el nostre negoci de la mà de la Sra. Mònica Mendoza, llicenciada en Psicologia. Consultora de Màrqueting i Vendes i professora de Màrqueting de la Universitat Autònoma de Barcelona i d'EADA.

Dia: 14 de juliol de 2009

Hora: de 9.30 a 11.30 hores

Lloc: [Ateneu de Cerdanyola, carrer Indústria 38-40 de Cerdanyola](#)

Per assistir-hi és imprescindible que confirmeu la vostra assistència a Judith Montañola, al telèfon al 902 93 40 68 o per email aec@cecot.org

Les places són limitades a la capacitat de la sala i per rigorós ordre d'inscripció.