

FORMACIÓN : VENDER MÁS EN LA TIENDA

ACCIÓN DE FORMACIÓN	VENDER MÁS EN LA TIENDA
OBJETIVOS	<ul style="list-style-type: none"> ■ Optimización de la llegada de cada cliente. ■ Comprender y dominar los pasos de un consejo venta. ■ Ser capaz de hacer valer los productos y tienda de accesorios. ■ Saber cómo manejar varios clientes al mismo tiempo. ■ Ayudar a los clientes a la decisión de compra
DIRIGIDO A	Personal de Ventas
PROGRAMA	<ul style="list-style-type: none"> ■ Descubrir las necesidades y motivaciones de compra del cliente. ■ Construir un argumento centrado en las motivaciones del cliente ■ Organizar multi-cliente de las ventas Argumentar para la venta y gestionar el cambio en la cabina ■ Manejo de objeciones en un fideicomiso Asegure al cliente y cerrar la venta
DURACIÓN	28 horas
PERIODO	A determinar en el centro de formación
LUGAR	<i>Federación de Industrias Textiles y de la Confección de Aragón Urb. Parque Roma, Bloque G Local 15 50010 ZARAGOZA (SPAIN)</i>
IMPORTE	Consultar en fitca@fitca.com