



**Asempro**, en colaboración con el **Ayuntamiento de San Sebastián de los Reyes** y la empresa **Sandler Training**, les ofrece, dentro del Ciclo Gestión de Empresas, el **“Seminario de Técnicas de ventas”**, tendrá lugar en el Centro de Formación Ocupacional, el día 28 de junio de 10.00 a 12:00 horas.

- **¿Está ofreciendo la mejor solución a sus potenciales clientes y como mucho obtiene un “lo pensaré”**
- **Sus clientes utilizan sus propuestas para negociar con sus competidores y acaban cerrando acuerdo con ellos.**
- **Todo el mundo está ansioso por conocer lo que usted sabe; sin embargo, no quieren pagar por ello; le dicen siempre que su “servicio es muy caro”.**
- **Pasa demasiado tiempo persiguiendo a los potenciales clientes, que acaban de por no comprar y muchos de ellos ni siquiera contestan sus llamadas.**

**El sistema Sandler** . Rompiendo todas las reglas convencionales que hacen el proceso de ventas poco efectivo, este proceso enseña una serie de sensatas estrategias de venta, tácticas, conductas y actitudes que conducen a resultados preservando la integridad del profesional.

Mediante esta formación usted adquirirá un enfoque único y sistemático hacia las ventas y la dirección comercial, un lenguaje comercial uniforme y unas habilidades y tácticas de ventas que le proporcionarán una gran eficiencia y efectividad.

El ponente será David Parras, Socio Director de Sandler Training, 15 años de experiencia como Account Manager, experto en Ongiong Incrementas! Sales improvement, coach certificado por Sandler Training, EEUU.

Para poder inscribiros en el Seminario, rellenar la ficha que os adjuntamos y enviarla a la asociación. Para mayor información os podéis poner en contacto con la Asociación.

