

Jornada:

‘DIME COMO
ATIENDES Y TE DIRE
CUANTO VENDES’



Montilla, 29 de Enero y 5 de Febrero de 2015

Más información:
Teléfono: 957 11 20 52
e-mail: smoyano@andaluciaemprende.es



Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza
CONSEJERÍA DE ECONOMÍA, INNOVACIÓN, CIENCIA Y EMPLEO

ANDALUCÍA EMPRENDE, FUNDACIÓN PÚBLICA ANDALUZA organiza los jueves 29 de enero y 5 de febrero en Montilla la Jornada "Dime cómo atiendes y te diré cuánto vendes"

En el mercado actual, marcado por un alto grado de competitividad, uno de los objetivos de la Fundación es la dinamización de los futuros emprendedores/as y el apoyo a los existentes para contribuir a su consolidación en el mercado.

El éxito o fracaso en una proyecto empresarial, depende de una multitud de factores. Uno de los que más peso tienen es el factor humano y, dentro de él, las relaciones interpersonales y la comunicación. Por ello resulta imposible no comunicar, pero sí podemos elegir entre comunicar eficaz o ineficazmente, y esta decisión, determinará en gran medida las ventas de nuestros productos o servicios.

En demasiadas ocasiones, un buen producto o servicio no va acompañado de una correcta atención al público, de una eficaz comunicación que potencie y mejore la confianza entre cliente y vendedor, lo que supone que muchos de los potenciales clientes no contemplen siquiera como opción a dicho establecimiento/empresa a la hora de satisfacer una necesidad.

Conocer las leyes básicas que promueven una comunicación eficaz con el cliente, aumentará las posibilidades de éxito de tu empresa / negocio, lo contrario, puede significar el principio del fin de tu idea de negocio o de tu empresa.

Se han marcado como objetivos de esta jornada

- Conocer la importancia que, para el éxito de un proyecto empresarial, tiene el factor humano y concretamente la calidad de las relaciones interpersonales entre empresario/empleados y clientes/proveedores.

- Algunos de los mecanismos psicológicos básicos por los que se regula el éxito y el fracaso en las relaciones interpersonales, especialmente en el ámbito empresarial.

- Algunos de los comportamientos y actitudes instauradas en el trato con los clientes y proveedores, que están bloqueando el crecimiento de un proyecto empresarial. Conocer por qué cuesta tanto cambiar, incluso cuando las cosas no van bien.

- Detectar qué estoy haciendo bien, en lo relativo a la atención y comunicación con clientes y proveedores, y como potenciarlo.

- Tomar contacto con habilidades básicas de comunicación que pueda ayudarnos a mejorar nuestra relación con clientes y proveedores.

PROGRAMA:

Jueves 29 Enero

06:00 - 16:20: Inauguración de las jornadas por parte de representantes del Ayuntamiento de Montilla y Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza.

16:20 - 20:00: Comunicación, relaciones con el cliente y empresa.(I)

Jueves 5 Febrero

16:00 - 20:00: Comunicación, relaciones con el cliente y empresa.(II)

PONENTE:

Antonio Soriano Márquez.

LUGAR DE CELEBRACIÓN:

Centro de Iniciativas Empresariales del Ayuntamiento de Montilla.
P.I. Llanos de Jarata, C/ Narciso Monturiol S/N
14550 - Montilla (Córdoba)

Fecha: 29 de enero y 5 de Febrero de 2015

Información e inscripciones:

CADE de Montilla

Teléfono: 957 11 20 52

smoyano@andaluciaemprende.es

Inscripción gratuita.

Aforo limitado.

Síguenos en...



CADE Córdoba:

<https://www.facebook.com/cadecordoba>