

# Jornada: El teatro de las ventas



Córdoba, 30 de enero de 2015



Más información en:  
Teléfono: 671 593 931  
e-mail: [mvillar@andaluciaemprende.es](mailto:mvillar@andaluciaemprende.es)



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

En cualquier actividad social la senda a excelencia está en la práctica. Los años de experiencia permiten la práctica de una forma casi inconsciente de algunas habilidades que nos ayudan en la relación con los demás y con el entorno.

El proceso de ventas tiene un claro ejemplo en el que se hacen necesarias esas habilidades, y es el momento en el que cliente y vendedor están frente a frente.

El teatro de ventas es un ejercicio muy práctico, donde todos los asistentes participan y asumen el rol de comprador y/o vendedor, y detectan y practican cuales son las habilidades claves con las que se deben trabajar para mejorar en ese apartado de la venta, el del contacto directo con el Cliente.

## PROGRAMA

30 de enero de 2015

10:00- 13:00

El teatro de las ventas

La primera impresión

La entrada frente al cliente

La presentación del producto/servicio

La contraargumentación de objeciones

Negociación de cantidad, precio y entrega

Cierre y salida.

Por:

**Pablo González Ramiro**

Ha sido durante más de 20 años responsable comercial de Pascual en el sur de España

## LUGAR DE CELEBRACIÓN:

CADE para la Economía Social de Córdoba  
C/ María Montessori, s/n, Edificio CEPES  
Córdoba.

**Fecha: 30 de enero de 2.015**

## Información e inscripciones:

CADE para la Economía Social de Córdoba  
Teléfono: 671 593 391

[mvillar@andaluciaemprende.es](mailto:mvillar@andaluciaemprende.es)

**Inscripción gratuita.**

**Aforo limitado.**

**Síguenos en...**



**CADE Córdoba:**

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