



DESARROLLO DE HABILIDADES COMERCIALES

PRESENTACIÓN

Los objetivos de esta actividad formativa están dirigidos a la adquisición de competencias que permitan al equipo comercial potenciar la captación y el servicio al cliente.

Los contenidos de la actividad están diseñados para que el equipo de personas que comercializa los productos agroalimentarios, tenga mayor conocimiento sobre las características de cada uno de ellos, el medio rural en el que se han producido, así como las técnicas utilizadas en todo el proceso productivo. De esta forma, podrá mejorar el asesoramiento al cliente, aumentando el valor comercial y los resultados que se obtengan. Para ello, cuanto más cohesión exista entre los miembros del equipo, más productivas serán sus acciones.

DATOS DEL CURSO

Lugar: Escuela de Negocios Agroalimentarios, Intercoop Consultoría. Almazora

Información e inscripción: info@fundacionintercoop.com

Fecha: 23 de noviembre de 2018

Horario: 9.00 a 17.00h.

PROGRAMA

1. La orientación al cliente como valor diferenciador
2. Organización y planificación de la venta
3. Conocimiento del producto agroalimentario.
4. Habilidades comerciales clave