



“Hay únicamente un jefe: el cliente. Y este puede despedir a todo el mundo en la empresa, desde el presidente hasta el de más abajo, simplemente gastando su dinero en otra parte” Sam Walton.

Jornada **Entrena tus habilidades comerciales.** A Coruña, 23 de Mayo

La venta es el último eslabón donde culmina el importante proceso de inversión por parte de una empresa, con lo que **la mejora del rendimiento de sus comerciales es un aspecto clave y estratégico en la rentabilidad empresarial.**

¿Tienen las empresas del siglo XXI un **modelo de gestión del rendimiento comercial?**

Conocer cuáles son las **principales competencias** que debe de **tener un vendedor** es la base del adecuado desempeño y desarrollo.

Facilitadora: Marta Salazar Portero

Empresaria, Coach Empresarial y Ejecutivo Internacional Certificado. Máster en Dirección de RR.HH. Máster en Dirección y Gestión de Equipos. Especializada en Comunicación, Liderazgo y Relaciones Interpersonales. Tiene más de 14 años de experiencia en el campo de la dirección de equipos, consultoría y formación a directivos y sus equipos. Congressista y ponente internacional, ha formado y entrenado a más de 8.500 personas de empresas y universidades en España, Portugal y América Latina.

Dirigido a:



- Responsables de Ventas
- Delegados de Ventas
- Personal con trato directo con clientes
- Personal encargado de la captación de clientes nuevos
- Coordinadores de equipos comerciales
- Directores comerciales



Lugar de Celebración

Asociación de Empresarios A Grela.
Rúa Copérnico nº3 - 1º,
15008 A Coruña



Fecha y horario

Martes 23 de Mayo
de 19 a 21:00



PLAZAS LIMITADAS

Más información en:
www.agrela.com

Inscripción Gratuita en

www.agrela.com
info@newthinkingcompany.com

Organizado e Impartido por



**New Thinking
Company**

Global Training, Consulting & Coaching Solutions

