



Generar confiança com a eina per vendre

Jornada tècnica en línia
Dimarts, 31 de gener de 2023

Presentació

Ens cal saber el *què* vendre per tal d'escollir *com* vendre.

En aquesta jornada aprendrem a generar confiança personal i professional a través de l'art de fer bones preguntes que generin un context de positivitat i confiança amb la teva relació amb el client.

Treballarem a partir de la matriu "de confiança en vendes" que ens ensenya a connectar personalment i a construir la nostra credibilitat professional per tal de generar confiança en el client potencial.

Inscripcions

A través de RuralCat: [Inscripcions](#)

Per a més informació:
Escola Agrària i Alimentària de l'Empordà

Sr. Gerard Alexandre
Tel.: 972 630 123

A/e: gerard.alexandre@gencat.cat

Programa

- | | |
|---------|--|
| 10.00 h | Presentació de la jornada |
| 10.15 h | Les persones compren en qui confien. Confiem en les persones que ens agraden i agradem a les persones amb qui connectem |
| 11.00 h | La matriu "de confiança en vendes" ens ensenya a connectar personalment i a construir la nostra credibilitat professional |
| 11.45 h | Preguntes de venda que marquen la diferència: "small talks", preguntes SPIN: situació, problema, resultats i implicació |
| 12.45 h | Torn obert de preguntes |
| 13.00 h | Cloenda de la jornada |

Tota la jornada anirà a càrrec de la Sra. Ana Viñals, coach professional amb certificat Co-Actiu i màster en Administració i Direcció d'Empreses per ESADE.



Aquesta jornada es realitza en línia. El dia abans de la jornada rebreu l'enllaç d'accés a l'aula virtual des d'on podreu seguir-la.

Organització

Departament d'Acció Climàtica,
Alimentació i Agenda Rural

