



# Formació

## Escoles Agràries

### Tècniques de venda.

#### Modalitat semipresencial

Tàrrrega, del 13 al 27 de gener de 2022

## Presentació i objectius

L'objectiu d'aquest curs és donar-te eines i recursos per millorar els resultats de la teva activitat comercial en l'àmbit agrari. Aprendre's diferents estratègies per a desenvolupar satisfactòriament tot el procés de venda i, d'aquesta manera, millorar també la teva relació amb els clients.

Treballarem diferents tècniques que et permetran saber com relacionar-te amb el client i com conèixer i identificar les seves necessitats i motivacions. Finalment, aprendràs a argumentar i adaptar la teva oferta a aquestes necessitats i gestionar les objeccions del client per aconseguir culminar el procés de venda de forma satisfactòria.

Aquest curs s'imparteix en modalitat semipresencial.

## Programa

- **M1. COM VENDRE MÉS I MILLOR**
- **M2. ELS CONCEPTES CLAU EN EL PROCÉS DE VENDA**
- **M3. LES SEVES NECESSITATS I MOTIVACIONS**
- **M4. L'ARGUMENTARI COMERCIAL**
- **M5. TRACTAMENT DE LES OBJECCIONS DEL CLIENT**
- **M6. TANCAMENT DE LA VENDA**

## Professorat

Eva Carreras, professora de l'Escola Agrària de Tàrrrega

## Realització

**Lloc:** EA de Tàrrrega

**Calendari:** dies 13, 20 i 27 de gener

**Horari:** dijous, de 10.00 a 13.30 i de 14.30 h a 17.00 h

**Durada del curs:** 30 h  
(15 h presencials i 15 h a distància)

## Inscripcions

Us hi podeu inscriure a l'**Escola Agrària de Tàrrrega**.

**Coordinador:** Eva Carreras, telèfon: 973 31 07 15  
a/e [eva.carreras@gencat.cat](mailto:eva.carreras@gencat.cat)

**Cost del curs:**

Dret d'inscripció: 32 €

Dinar a l'escola: 6,30 €

Mascareta obligatòria i declaració responsable



La realització de les sessions presencials al calendari del curs, queda condicionada a les mesures establertes en matèria de salut pública per la COVID-19.

Més informació: [agricultura.gencat.cat](http://agricultura.gencat.cat)

