

Resulta2, Grass Roots España y Proceso Social se unen para hablar de experiencias de clientes únicas y ventas en entornos retail.

Madrid, 6 de Febrero de 2014.- El próximo 24 de Febrero se celebra en la Asociación Española para la Calidad (Madrid) el **Taller Ventas con Valor: ¿Quieres clientes o fans?**, un seminario que pretende juntar a personas interesadas del mundo retail, cuyo objetivo es enseñar nuevas formas de trabajar la experiencia de cliente, desde la innovación en personas, sin perder el foco en las metodologías.

Los organizadores son Resulta2, Grass Roots España y Proceso Social; empresas especializadas en la innovación de procesos y personas en el mundo empresarial.

Resulta2 es una firma de Consultoría, Formación y Coaching que llevamos desde 2007 entrenando a Directivos, Empresarios y a sus equipos

Ventas con Valor es un producto diseñado por Antonio Robles, de Resulta2, y Sonsoles Martín, de Grass Roots España y que salió a la luz en el Expomanagement 2012. Trata de explicar como podemos mejorar las ventas y generar experiencias de cliente únicas, pasando de tener clientes a fans.

Los objetivos del taller son:

- Descubrir cómo la metodología de Ventas con valor puede hacer lograr resultados de venta y de satisfacción de cliente aparentemente imposibles.
- Aprender cómo crear una cultura de mejora constante
- Creatividad y efectividad
- Descubrir cómo el coaching de negocios permite a través del desarrollo de competencias mejorar ventas y márgenes
- Medir, medir, medir

Programa del evento:

9.15-9.30h Acreditación y desayuno.

9.30-11.30h Primera parte del taller.

1.- Transformación de personas: como la forma en que percibimos e interpretamos la realidad influye positiva o negativamente en los resultados de venta.

2.- El equipo como sistema: descubrir como aquello que hacen o dejan de hacer los miembros del equipo influyen en los resultados de negocio.

3.- ¿Ventas por objetivos o ventas por visión compartida?

11.30-12h Pausa Café.

12-13.00h Segunda parte del taller.

4.- ¿Puedo crear una experiencia de cliente memorable?

5.- Compromiso = combustible de los resultados.

Ficha completa:

FECHA: 24/2/2014.

LUGAR: Asociación Española para la Calidad. C/ Claudio Coello, 92. 28006 Madrid.

HORA: De 9:15 a 13H.

ENTRADA: gratuita, plazas limitadas a 25 personas.

Toda la info e inscripciones en:

<http://resulta-2.com/talleres-y-seminarios/ventas-con-valor/>

Adjuntamos ficha del taller en pdf e imágenes promocionales.

Contacto de prensa:

Enrique Estrela Chicote
Responsable de comunicación en Resulta2

eeestrela@resulta-2.com

91 277 59 52/ 676 46 81 58