



Asociación Española de Consultores de Empresa

FORMACIÓN

CÓMO VENDER MÁS EN TU ASESORÍA DESDE HOY.

Nadie mejor que tú debería saber y transmitir lo realmente bien que hacéis las cosas en tu asesoría y el por qué deberían contratar tus servicios de asesoramiento. Tus clientes y (futuros clientes) deben saberlo. Pero debes saber transmitirlo.

Todos los despachos no tienen los mismos recursos ni su localización es la misma. Si quieres vender más, tienes que aprender a atraer a todo aquel que pueda necesitar de tus servicios.

Desde SAE te ayudaremos a saber cómo actuar en tu ámbito de influencia y según tu contexto. Ataquemos. Pero ¿cómo? ¿y con qué herramientas?

A través de formación comercial permanente, que empezaremos el 28 de septiembre, donde de forma mensual impartiremos una píldora de 2 horas en la que iremos desgranando durante todo el año y, de forma totalmente práctica los siguientes puntos:

- 1.- Habilidades de venta en el despacho profesional.
- 2.- Habilidades en la gestión de equipos del despacho profesional.
- 3.- Gestión del tiempo en el despacho profesional.
- 4.- Herramientas indispensables de Marketing Digital para la venta de servicios de asesoría por internet.

>>Descargar contenido<<

PONENTE: Miguel Pedrera

DIRIGIDO A: Asesores/as que quieran captar más clientes y generar ventas en el corto plazo
Profesionales que trabajen en el sector de asesorías que quieran aprender técnicas de venta efectivas para despachos de asesoría.

DURACIÓN: 2 horas

HORARIOS: - Horario Peninsular

11/01/2019 de 09:30 a 11:30 horas