



Asociación Española  
de Consultores  
de Empresa

## FORMACIÓN

CÓMO VENDER MÁS EN TU ASESORÍA DESDE HOY.

Continuamos con nuestra sesión comercial permanente porque 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 en la que iremos desgranando durante todo el año de forma mensual y 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 PROGRAMA COMPLETO: ¡Quiero vender más con mi asesoría!<<

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

22/02/2019 de 12:00 a 14:00 horas