

Ficha de inscripción

DATOS PERSONALES

Nombre y Apellidos

NIF

Dirección personal

C.P.

Localidad

Correo electrónico

Teléfono de contacto

Titulación académica

SITUACIÓN LABORAL

Ocupado

Nombre de la empresa

NIF/CIF

Puesto que ocupa

Parado

Otra situación

Especificar

Esta inscripción deberá remitirla al Servicio de Apoyo Empresarial CajaCanarias antes del día 20 de noviembre de 2009 al Fax: 922 227 718 o por e-mail: info@saec-cajacanarias.com.

En cumplimiento de la Ley 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal, se le informa que los datos que se solicitan en este formulario se incluirán en un fichero automatizado, siendo responsable de los mismos la Fundación FYDE-CajaCanarias.

Al facilitar los datos, el interesado autoriza expresamente la utilización de los mismos para mantenerle informado de las actividades y servicios que ofrece la Fundación FYDE-CajaCanarias, así como a la cesión de los mismos a CajaCanarias, con el fin de ofrecer información de productos financieros y servicios comercializados por la entidad. Si desea ejercitar su derecho de acceso, rectificación, oposición o cancelación, puede comunicarlo por escrito: Avda. Reyes Católicos, 31, 2º, 38005, S/C de Tenerife o por e-mail: administracion@fyde-cajacanarias.es



COLABORAN:



Breña Alta

23 y 24 de noviembre de 2009

20:00 a 22:00 horas

Información e inscripción

Servicio de Apoyo Empresarial CajaCanarias

Tel: 922 223 255

Fax: 922 227 718

E-mail: saec@cajacanarias.es

Web: www.saec-cajacanarias.com/solidario

Programa Solidario de Formación Empresarial



23 y 24 de noviembre de 2009

Curso
**Técnicas eficaces para
mejorar las ventas
en el comercio**

Breña Alta
Casa Panchito

ASISTENCIA GRATUITA PREVIA INSCRIPCIÓN

Podemos hacer mucho **juntos**

CajaCanarias



Curso
Técnicas eficaces para
mejorar las ventas
en el comercio

LUGAR DE CELEBRACIÓN

Casa Panchito
C/ Atlántida, 1
Breña Alta

INFORMACIÓN E INSCRIPCIÓN

Servicio de Apoyo Empresarial CajaCanarias
Avda. Reyes Católicos, 31-2º
38005 Santa Cruz de Tenerife
Teléfono: 922 223 255 – Fax: 922 227 718
E-mail: info@saec-cajacanarias.com
Web: www.saec-cajacanarias.com/solidario

OBJETIVO

Se trata de dar a conocer técnicas eficaces, de aplicación al comercio, que permitan orientar la empresa al cliente, tomando como base la calidad del servicio y el desarrollo de relaciones duraderas de vinculación rentable con la empresa, que permitan mejorar las ventas y los resultados.

DESTINATARIOS

Dirigido a empresarios y empleados del comercio.

PROGRAMA

23 de noviembre. De 20.00 a 22.00 horas

- **D. Rafael Mesa Rodríguez**
Director-Fundador de MESACONSULTORES y representante para Canarias de GEIS Consultores de Dirección.

"Habilidades Comerciales"

- ¿Qué es vender? Habilidades comerciales en el siglo XXI.
- ¿Por qué comprar?
- Lo importante no es vender, es crear un cliente.
- Orientación al cliente: Información sobre el cliente.
- Etapas del cliente:
 - Etapas transaccional.
 - Etapas relacionales.
- Vender es escuchar.
- Clases de clientes.

DIPLOMA ACREDITATIVO

Los participantes recibirán un diploma acreditativo al finalizar el curso.

24 de noviembre De 20.00 a 22.00 horas

- **D. Alberto Gómez López**
Director-Consultor de Totally Q.

"Calidad y atención al cliente"

- Concepto y necesidad de la calidad.
- Calidad de producto frente a calidad en el servicio.
- Cómo mejorar la calidad en el servicio. Identificar y satisfacer los requisitos de los clientes.
- La certificación de la calidad en el servicio como ventaja competitiva.

INSCRIPCIÓN

Asistencia gratuita previa inscripción antes del 20 de noviembre de 2009.