

L'Associació Gironina Farmacèutica Empresarial i l'Associació de Tècnics, Auxiliars i Ajudants de Farmàcia de Girona i comarques, amb la col·laboració de Pierre Fabre Iberica, S.A. tenen el plaer de convidar-vos :

CURS DE TÈCNIQUES DE VENDA

A CÀRREC de:

Sr. Jose Antonio Godoy
Sr. Antonio Gris

DIES: dimecres 21 i dijous 22 d'octubre de 2009
HORARI: de 21h fins a 22 h, Es prega molta puntualitat.
LLOC: HOTEL FORNELLS PARK
IMPORT: Gratuït
Inscripcions: Per Mail a: agfe@cofgi.org o per fax al núm. - 972.20 74 53 abans del 20 d'octubre de 2009

En finalitzar cada sessió del Curs, s'oferirà a tots els inscrits un refrigeri.

PROGRAMA

LA VENDA A L'OFICINA DE FARMÀCIA

- 1.- Què és vendre ?
- 2.- Motius de compra
- 3.- Davant la venda hem de saber:
 - Què venem ?
 - A qui venem ?
 - Com venem ?
 - Fitxa recapitulativa de la venda
 - Acollida
 - Necessitats
 - Argumentació
 - Tancament
 - Venda
 - Seguiment
- 4.- A tenir en compte:
 - Preu
 - Motivació
 - Percepció
 - Comunicació
 - Confiança
 - Argumentació personalitzada

L'objectiu d'aquest Curs és conèixer tota una sèrie de conceptes econòmics per poder-los posar en pràctica a l'Oficina de Farmàcia.

Atentament,

F. Xavier Tarradas Manté

President d' AGFE

Joaquim Coma Surós

President d'ATAAF

Girona, 9 d' Octubre de 2009