



10 errades a evitar en les vendes directes a clients i una tècnica que has de dominar a la perfecció

DADES DE L'EMPRESA	OBJECTIUS
NOM CONSULTORIA Consultoria Vivencial d'Autor, SL (Viventia) EXPERT: David Cuadrado Salido WEB viventia.eu	- Conèixer quines són les 10 errades habituals quan oferim els nostres productes o serveis a clients directes. - Conèixer una tècnica provinent de la venda consultiva que, si la dominem, ens permetrà augmentar considerablement l'acceptació per part dels clients dels nostres productes o serveis. - Planificar curosament com haurem de redefinir les nostres accions comercials per evitar les errades i augmentar l'èxit de les nostres propostes comercials.
DETALLS D'INTERÈS	PERFIL PARTICIPANTS
2 hores. En línia. 26 de novembre de 2025 de 10 a 12 hores.	Propietaris de petits negocis, venedors de negocis per a clients directes, professionals autònoms que han de vendre els seus serveis i emprenedors que volen començar el seu projecte de negoci.
	METODOLOGIA
	- En línia es fa una conferència interactiva amb els participants. El formador ofereix una presentació prèvia de les errades més comunes que les empreses fan a la venda directa a clients. A continuació, s'ofereix una tècnica de tancament de vendes.
	CONTINGUTS
	Sessió 1 1-Presentació de les 10 errades més comunes a les accions comercials en el B2C. 2-Anàlisi de l'impacte de les errades a la mateixa empresa a través de casos pràctics reals. 3-Benchmarking de què estan fent empreses similars.