EJERCICIOS CURSO

1.- RELLENA UN PACO. PLAN DE ACCIÓN COMERCIAL OPERATIVO

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| QUÉ HACER | COMO HACER | SEMANA 37 | SEMANA 38 | SEMANA 39 | SEMANA 40 |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

2.- CREA UN ARGUMENTACIO DE VENTAS

PRODUCTO/PROYECTO

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| BENEFICIOS QUE DA AL CLIENTE | EXPECTATIVAS- VENTAJAS | CARACTERÍSITICAS TÉCNICAS |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

3.- CREA UN LISTADO DE PREGUNTAS ABIERTAS QUE QUIERAS HACER AL CLIENTE PARA QUE EL DIGA SUS NECESIDADES. RECUERDA: NO LAS EMPIECES POR UN VERBO.

|  |
| --- |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |

MIGUEL IRIBERTEGUI