



**TÉCNICAS Y
ESTRATEGIAS
AVANZADAS DE
VENTAS
PARA LOS CANALES
B2B Y B2C**



**25
MAYO**

**Cubo.
EdificioUValnova.
Campus Miguel Delibes.**

🕒 09.30-13.30

Las técnicas y estrategias avanzadas de ventas son fundamentales para la supervivencia de las startups y en este taller aprenderás a implementarlas para aumentar tu base de clientes y a alcanzar conversiones mayores.

Trabajarás desde tu propios CRM y tus bases de datos.

3 MÓDULOS

1. Entender y definir en qué fallan más las empresas
2. Cómo emplear la tecnología para generar ventas
3. Ventas, facturación y envío de contrato: cómo automatizar el 90% del trabajo.

INSCRIPCIONES



Formación destinada prioritariamente para empresas de menos de 5 años.

LA FORMACIÓN CUENTA CON TUTORÍAS ESPECIALIZADAS



Acción gratuita con cargo al Programa de Emprendimiento en las provincias de Palencia, Segovia y Valladolid 2021-2024 financiada por el Instituto de Competitividad Empresarial de la Junta de Castilla y León.

