NOTA DE PRENSA

Empresarios del Sudeste de Madrid aprendieron a 'conquistar' compradores a través del taller gratuito 'Clientes Encantados', celebrado en Rivas

El taller gratuito "Clientes Encantados, claves prácticas" se celebró en el Centro de Iniciativas Empresariales de Rivas Vaciamadrid el pasado lunes y martes. Fue organizado por la Cámara de Comercio de Madrid, el Ayuntamiento ripense y la Asociación de Empresarios de Arganda, Rivas y comarca (ASEARCO). Estuvo dirigido por Luis González, consultor especializado en Organización de Empresas, Habilidades Directivas y Recursos Humanos, a través de su empresa Revitalent. El Taller forma parte del 'Plan de Apoyo al Comercio Minorista 2017' y está financiado por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional.

25 de octubre de 2017.- Empresarios, trabajadores y autónomos del pequeño comercio del Sureste de Madrid asistieron al Taller gratuito "Clientes encantados, claves prácticas" el pasado lunes y martes. Se trataba de un taller gratuito dirigido al pequeño comercio que buscaba desentrañar los 'misterios' que encierra una buena venta utilizando argumentos convincentes y adaptados a cada tipo de comprador. El Taller estuvo organizado por la Cámara de Comercio de Madrid, el Ayuntamiento de Rivas Vaciamadrid y ASEARCO. Fue conducido por Luis González Rodríguez, experto en Liderazgo y Aventura y creador de la metodología "La máquina del tiempo". González también es consultor de Habilidades Directivas, Recursos Humanos y Organización de Empresas a través de su empresa ReviTalent.

Conectando con las necesidades y emociones del cliente

A través de dos jornadas muy dinámicas donde, a menudo, los asistentes reflexionaban sobre sus propias experiencias y participaban en juegos de simulación, tuvieron la oportunidad de emprender un recorrido que les llevó, por ejemplo, a

Avda. de la Azucarera, 2 - 28500 Arganda del Rey (Madrid) / Tfno. 91 871 57 13 •
Calle Crisol, 3 – Rivas Vaciamadrid - 28521 / Tfno. 91 871 57 13 • Fax: 91 871 13 14
prensa@asearco.org

interiorizar la importancia del cliente (una obviedad que, sin embargo, un vendedor puede llegar a perder de vista), a identificar cada tipo de comprador, aprendieron las pautas para argumentar más eficazmente en una venta e intercambiaron buenas prácticas que ellos mismos han utilizado en su trayectoria profesional.

En este sentido, durante las jornadas, los asistentes llegaron a diversas conclusiones, entre otras, que el vendedor tiene que lograr que el producto conecte con las necesidades del cliente y con sus emociones. Por ello, según González, es fundamentar comprenderlas, ante todo, escuchando atentamente al consumidor. Una vez que el vendedor disponga de toda la información en su poder, podrá explicar el producto que desea vender en términos de las necesidades concretas de su cliente. Tal y como explicó González, la clave en este proceso es convertir las características o ventajas del producto en beneficios para el consumidor. Además, los asistentes tomaron nota de algunos criterios que pueden resultar útiles para manejar de manera rentable las objeciones.

Acerca de ASEARCO: *La asociación de empresarios de Arganda del Rey, Rivas y comarca, ASEARCO, es una asociación de carácter territorial y multisectorial, creada en 1977. Cuenta con interlocución en 39 municipios del sureste de la Comunidad de Madrid y con cerca de 600 asociados, principalmente pequeñas y medianas empresas y empresarios autónomos de todos los sectores de actividad. Entre los objetivos de la asociación se encuentran la defensa de los intereses de las empresas ante las administraciones públicas e institucionales; contribuir a la mejora de la gestión empresarial mediante la formación y el asesoramiento, fomentar la cooperación entre compañías y proporcionar, de manera continua, información de interés para los negocios.*

Gabinete de Comunicación de ASEARCO

Avda. de la Azucarera, 2 - 28500 Arganda del Rey (Madrid) / Tfno. 91 871 57 13 •
Calle Crisol, 3 – Rivas Vaciamadrid - 28521 / Tfno. 91 871 57 13 • Fax: 91 871 13 14
prensa@asearco.org