

Cómo Introducir y Vender Productos y Servicios en Las Grandes Cadenas

Esta charla está dirigida a cómo evaluar el mercado, desarrollar estrategias de venta y mercadeo y su implementación.

Facilitador:

Astrid Vélez
Estratega de Negocios

Con más de 20 años de experiencia en empresas multinacionales. Se especializa en las áreas de desarrollo de productos, mercadeo, venta, negociación, compras, logística y operaciones.

Día: 9 de noviembre de 2011

Hora: 8:30a.m.— 12:30p.m

Lugar: Área Metro

Inversión: \$80.00

Incluye: materiales, meriendas y certificado de participación.



TEMAS:

- Diferentes estilos de compradores/ Negociación Efectiva
- Elementos para establecer el precio
- Venta Directa versus Distribución
- Cómo escoger la(s) cadena(s) para su producto/ servicio
- Diferencie su producto/servicio de la competencia
- El secreto de una venta efectiva
- Presentación efectiva de su producto/servicio

Envíe este documento vía fax 787-754-7345/ E-mail csantos@primexpr.org

Nombre _____

Posición _____

Compañía _____

Dirección _____

Teléfono _____ Fax _____

E-mail _____

Matriculado por _____

Fecha: _____

Método de Pago

Visa Master Card

Número de Tarjeta

Fecha de Expiración

Firma

Cheque Núm: _____

(a nombre de PRIMEX)

Orden de Compra Núm. _____



PRIMEX
PUERTO RICO MANUFACTURING EXTENSION

Mercantil Plaza Building
Suite 819

Hato Rey, PR 00918

Tel. 787-756-0505 / Fax 787-754-7345

www.primexpr.org