

Los Seminarios "Ventas Up" y "Equipo de Apoyo" cierran el Calendario Formativo 2009 de Pyme Coaching

Diferenciarse de la competencia y fidelizar clientes para vender más y desarrollar un equipo de trabajo autogestionado para conseguir éxito empresarial, han sido las principales conclusiones de estas jornadas.

Pyme Coaching, empresa referente en la formación y el entrenamiento de las PYMES para hacerlas más competitivas y rentables, ha cerrado su calendario formativo 2009 con la celebración de los seminarios Ventas Up “7 Pasos para vender más, diferenciándose de la competencia y fidelizando a los clientes” y Equipo de Apoyo “Más allá del trabajo en equipo”, que han tenido lugar en Sevilla y Huelva, respectivamente. Con más de medio centenar de cursos y seminarios impartidos tanto a nivel nacional como internacional durante 2009, Pyme Coaching se consolida como una de las principales compañías en materia de formación a empresarios y directivos en España.

El Centro Espacio Tecnológico (Edificio ESAMA) de la capital hispalense ha acogido el Seminario Ventas UP bajo el título “7 Pasos para vender más, diferenciándose de la competencia y fidelizando a los clientes”, con el objetivo de dar a conocer a empresarios y directivos un sistema que permite a las empresas salir de la crisis aumentando ventas. La jornada permitió a los asistentes aprender, a través de ejemplos prácticos, cómo actuar ante determinadas situaciones del negocio, desarrollar un plan para incrementar las ventas diferenciándose de la competencia y fidelizando a los mejores clientes, desarrollar una mentalidad estratégica y táctica en las ventas de la empresa, y detectar necesidades del cliente y del mercado.

Por otro lado, en la sede de la Asociación Provincial de Empresarios de Informática, Ofimática y Tecnologías de la Información de Huelva ha tenido lugar el seminario Equipo de Apoyo “Más allá del trabajo en equipo”, donde Pyme Coaching dio a conocer un sistema que permite a empresarios y directivos captar, entrenar y conjuntar un equipo de trabajo con el objetivo de favorecer el desarrollo organizacional de la empresa.

Durante el evento, los asistentes conocieron de primera mano cómo conseguir que el personal esté motivado en su trabajo diario e implicado con el proyecto de la empresa y cómo identificar los perfiles de trabajadores que se necesita para crear un buen grupo de trabajo. Además se puso de relevancia la importancia de lograr un equipo de apoyo que genere valor a la empresa por sí mismo, capaz de gestionar los procesos de búsqueda, contratación e inserción de nuevos trabajadores, y las herramientas utilizadas por grandes multinacionales y cómo aplicarlas a tu propia empresa.

En ambos seminarios, impartidos por el conferenciante internacional y experto en entrenar a emprendedores, Fernando Moreno, se han dado cita empresarios, directores generales de pymes y micro pymes, directores comerciales, directores de marketing y gerentes.

El calendario formativo de Pyme Coaching es una metodología coordinada para lograr aumentar las ventas en tiempos de crisis y desarrollar una gestión de ventas y de equipos de una manera muy profesional con el objetivo de dar a conocer a empresarios y profesionales el Sistema de Entrenamiento Intuitivo Racional para que puedan convertir a sus empresas en compañías competitivas y rentables. Además, estas acciones se apoyan en la publicación de libros escritos por Fernando Moreno y editados por Editorial Alvalena, que van en esta línea de actuación empresarial: “El Negocio Perfecto”, “La Mente del Emprendedor”, “Ventas UP”, “El Equipo de Apoyo” e “In-fluir”.

Para obtener más información sobre el calendario de cursos de Pyme Coaching, <http://www.pymecoaching.com/calendar/>

Sobre Pyme Coaching

Pyme Coaching es una empresa referente en la formación y el entrenamiento dirigidas a las PYMES para hacerlas más competitivas y rentables. Su objetivo es conseguir que el propietario y personal de las empresas disfruten de una mayor calidad de trabajo y vida mediante la optimización, integración y sistematización de todas las funciones de la empresa. www.pymecoaching.com
