

SEMINARIO DE LA ASOCIACIÓN DE COMERCIANTES

Métodos e ideas para el incremento en las ventas

M. SORIANO ■ LINARES

El Hotel Victoria fue el enclave elegido por la Asociación de Comerciantes e Industriales de la ciudad para el desarrollo de un seminario de técnica en ventas, en el que participaron más de veinte personas. "Lo que intentamos es dar a conocer métodos más bien psicológicos, mediante ideas y trucos, que pueden ayudar a los comerciantes a mejorar las ventas, sobre todo en la situación de crisis en la que nos encontramos inmersos", aseguró el ponente y responsable de Supranova, Carlos Jiménez. En este sentido, destacó que la gente, a

pesar del considerable incremento de los precios, tiene necesidad de comprar, "pero lo que pasa es que ahora son mucho más selectivos a la hora de elegir los productos o servicios".

Unas jornadas dirigidas a los responsables de la venta reactiva, en la que el cliente espera una reacción del comerciante, la de productos tangibles y la de servicios. "A lo largo del día hacemos muchas cosas de forma inconsciente, como lavarnos los dientes y la cara, por lo que intentaremos focalizar las cosas que hacen bien para que las recuerden y desarrollen durante su actividad", dijo.



PARTICIPACIÓN. Asistentes al seminario de técnica en ventas.

DIÁZ MARTÍNEZ