

High Value Sales Management Workshop

Seminario alta calidad: estrategias globales de **ventas para** ambiciosos **emprendedores** españoles



¿Qué es y qué ofrece este seminario?

La necesidad de mejorar la eficacia en ventas y la importancia de la velocidad en la toma de decisiones son desde siempre factores clave para grandes, pequeñas y jóvenes empresas. En la actual coyuntura económica, cualquier compra a realizar por un cliente debe ser triple-justificada en los varios niveles de gestión. Por lo tanto, asegurar que las ventas de una compañía ofrecen la mayor rentabilidad posible sobre la inversión, es elemental para la supervivencia de la mayoría de jóvenes empresas.

Este seminario interactivo de alta calidad para empresarios, directores generales, ejecutivos de ventas, emprendedores y responsables de empresas de base tecnológica en crecimiento persigue que los asistentes alcancen la mayor efectividad a la hora de establecer relaciones fiables, a largo plazo, previsibles y beneficiosas con los clientes.

El seminario consta de una pequeña parte teórica, pero se centra en actividades prácticas a través del estudio de casos reales, discusiones de grupo, presentación de los asistentes, ejercicios y la posibilidad de poner en práctica todos los conocimientos adquiridos durante la celebración de “*elevator sales pitches*” con potenciales clientes.



¿Quién lo imparte?

[Kenneth P. Morse](#)

Emprendedor. Profesor ESADE Business School en Barcelona. Founding Managing Director, MIT Entrepreneurship Center, Cambridge USA.

[Laura Barker Morse](#)

Experta en Equipos de Trabajo Globales y Managing Director Entrepreneurship Ventures Inc., Boston, USA



¿Cuándo y dónde?

Miércoles 13 y Jueves 14 de abril de 2011

[Salones Nodo](#) - [Hotel Jaime I](#) – [Castellón de la Plana](#)

El plazo de inscripción finaliza el viernes 8 de abril a las 13.00



Precio

Existen dos tarifas:

- 300€, cena miércoles 13 no incluida.
- 150 €, cena miércoles 13 no incluida, empresas instaladas en parques vinculados a APTE

El precio incluye:

- Traslado del aeropuerto/estación de Valencia a Castellón con autobús
- Recepción oficial con Networking Cocktail
- Material del curso con todos los casos de estudio y presentaciones
- Libro de asistentes, con datos de contacto para futuras colaboraciones



Información y registro

La totalidad del seminario y todo el material para el curso será en inglés, existirá la posibilidad de traducción simultánea.

www.entrepreneurship-spain.com

www.espaitec.uji.es/portada.html

espaitec@espaitec.uji.es

anny@entrepreneurship-spain.com

+34 964387390



Organiza



espaitec

Parc Científic, Tecnològic i Empresarial
de la Universitat Jaume I de Castelló

En colaboración con



Entrepreneurship Spain
network



Este evento cuenta con financiación del Ministerio de Ciencia e Innovación

