

26 DE MAYO 2025

19:00 a 21:00 horas

JEARCO

Plaza San Esteban 3 bajo
09400- Aranda de Duero

EMPRENDE

INSCRIPCIONES

info@jearco.es
947 51 40 45

INCUBADORA

MÓDULO 2- EL ARTE DE VENDER

En este módulo, los participantes aprenderán a estructurar un proceso de ventas efectivo, desde la identificación de oportunidades hasta el cierre y la postventa. Además, se trabajarán técnicas de persuasión y negociación para mejorar la conversión y maximizar los resultados comerciales. La capacidad de conectar con el cliente y ofrecer soluciones personalizadas marcará la diferencia en un mercado cada vez más competitivo.

- Desarrollar un proceso de ventas estructurado, desde la prospección hasta el cierre y la fidelización del cliente.
- Identificar las necesidades del cliente y adaptar la oferta para aportar soluciones de valor.
- Aplicar técnicas de persuasión y negociación para aumentar la tasa de conversión y mejorar la relación comercial.
- Gestionar objeciones y conflictos de manera efectiva para garantizar un cierre satisfactorio
- Fomentar la fidelización del cliente mediante un servicio postventa de calidad y una atención personalizada

SERGIO MARTÍN



- CEO de SMfarma
- Vicepresidente de FAE ASEMAR
- Especialista en gestión empresarial y sector farmacéutico

Sergio Martín es el CEO de **SMfarma**, empresa especializada en el compraventa de oficinas de farmacia y servicios farmacéuticos, donde ha liderado la expansión y consolidación de la empresa en el mercado nacional.

Con más de 15 años de experiencia en el sector farmacéutico, ha demostrado una gran capacidad para identificar oportunidades de negocio y aplicar estrategias innovadoras para maximizar resultados.