



*Saber analizar la propia empresa, sus productos y servicios, identificar las oportunidades que presenta el mercado, ser capaz de definir las estrategias que nos permitirán presentar competitivamente nuestros productos, etc., son elementos clave que un profesional debe desarrollar.*

### Objetivos

Rentabilizar más la empresa a través de la mejora en la presentación de los productos y de la tienda.

Mejorar los resultados comerciales, fortalecer el valor y la rentabilidad de imagen del establecimiento.

Establecer una correcta política de comunicación.

### Programa

Puntos básicos de encuentro: el punto de partida.

Técnicas de presentación:

- Del escaparate al interior de la tienda.

Casos prácticos.

### Dirigido a

Destinado a todo el personal de ventas de las empresas, incluido el servicio postventa.

### Día y Duración

El día 8 de julio de 2009 de 10:00 a 14:00

### Lugar

Casa de la Cultura de Torrejón de la Calzada, aula nº 34

**INSCRIPCIONES EN LA AGENCIA DE EMPLEO Y DESARROLLO LOCAL DE TORREJON DE LA CALZADA**

**C/ REAL N°3 TELF. 91.816.63.18 Plazas Limitadas**