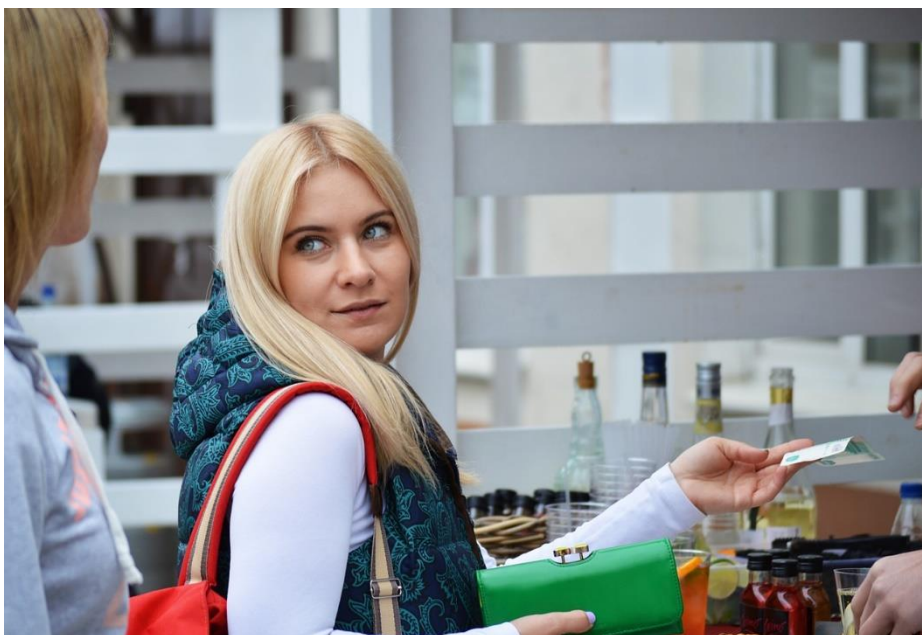


Fondo Europeo de Desarrollo Regional

Una manera de hacer Europa

Actuaciones Divulgativas Cliente Digital:  
Nuevos hábitos de consumo y nuevas  
oportunidades de negocio



# ¿Vendes o debates?

## Aprende técnicas de debate para convencer a tus clientes.

6 de octubre de 2021



UNIÓN EUROPEA



**Cámara**  
de Comercio de España

Fondo Europeo de Desarrollo Regional

Una manera de hacer Europa

*El objetivo de vender y debatir es persuadir, pero según desde qué emoción nos expresemos podemos debatir atacando con nuestras palabras o convencer controlando los argumentos de venta de nuestros productos. Cuanto más trabajemos nuestro discurso, nuestro argumento de peso y nuestros argumentos a favor o en contra, más nos vincularemos a la emoción de la seguridad y en consecuencia haremos que nuestra venta sea lo más razonable posible.*

### Dirigido a:

Autónomos/as o microempresas, pequeñas o medianas empresas, del sector comercial minorista y emprendedores/as que tengan previsto desarrollar su actividad en este ámbito.

### Plazas:

30.

### Fecha:

6 de octubre de 2021.

### Horario:

De 14.00 a 16.00 h.

### Profesorado:

Dña. Mónica Bóveda.

### Objetivo:

Practicar la argumentación y la contra argumentación para defender tu producto de venta.

### Programa:

1. El comercial y el cliente: aprende a identificar la emoción correcta para debatir o vender.
2. Cómo crear tu discurso de venta eligiendo solo un argumento de peso.
3. Aprende a refutar para hacer tu argumento de venta lo más razonable posible.

### Lugar de celebración:

Aula Virtual de la Cámara de Comercio de Cantabria, Plaza Velarde 5 de Santander.

### Información e inscripciones:

[www.camaracantabria.com](http://www.camaracantabria.com)

942 318 314



### Plazo de inscripción:

Hasta el 5 de octubre de 2021.



UNIÓN EUROPEA

