

Webminar 1

# CREANDO VALOR EN LA VENTA: vender más y vender mejor

*Jueves 09 de mayo*

*17:30h (España-Península). 16:30h (Canarias y Portugal)*

*Duración: 45 min.*

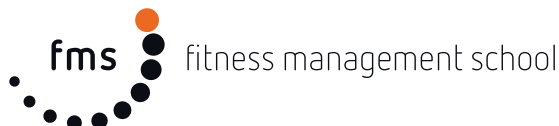
El proceso de venta es sin duda uno de los procesos más importantes en un club de fitness, ya que supone la puerta de entrada de los socios. El fitness sigue dependiendo en exceso de la captación de nuevos socios. Los clientes son un bien que cada vez cuesta más obtener, y los costes de adquisición de nuevos clientes no dejan de aumentar debido al incremento de la competencia y a la amplia oferta de actividades que puede hacer el cliente en su tiempo libre.

En este webminar revisaremos algunos de los aspectos clave en el proceso de venta y plantearemos algunas estrategias para crear procesos de venta que aporten valor al cliente, incorporándolo correctamente a la instalación y mejorando su fidelización futura.

Inscripción:

[www.wscconsulting.net/fms/programa/directivos](http://www.wscconsulting.net/fms/programa/directivos)

INSCRIPCIÓN  
GRATUITA



**PRECOR**

