

Organiza:



Desayuno de trabajo 2009

Colabora:

ESCUELA
INTERNACIONAL
DE GERENCIA



Nuevo enfoque de Ventas



Buscar soluciones y alternativas al escenario actual, romper con la inercia o las decisiones precipitadas como impulso provocado por la crisis, salir reforzados del ciclo económico y preparar a la Compañía para el siguiente... no hay recetas mágicas pero sí impulsores básicos que hagan palanca sobre nuestras fortalezas para diferenciarnos de la competencia.

Programa

09:15 Recepción invitados

09:30 Apertura

D. Antonio Sánchez Iglesias

Presidente de Escuela Internacional de Gerencia

D. Juan Antonio Sánchez

Director de Zona Oriental Andalucía del Grupo Adecco

10:00 Ponencia:

"El protagonismo de la venta consultiva en entornos de incertidumbre"

D. Javier Pardo.

Consultor Adecco Training. Ex-Dir. RRHH grupo Adecco.

11:15 Descanso. Café

11:45 Ponencia:

"Neuromarketing; una nueva aproximación a las ventas"

D. Xavier Olivella.

Consultor internacional On Target.

12:45 Cierre de la jornada

JUEVES
25 de junio de 2009

Lugar de celebración:

**ESCUELA INTERNACIONAL
DE GERENCIA**

**C/ Eduardo Molina Fajardo, 20
18014 – Granada**

Información:

Adecco
Natalia Dorado
954 286 464
natalia.dorado@adecco.com

*Se ruega confirmación de asistencia.
Aforo limitado, por orden de inscripción*