



UNIVERSITAT ROVIRA I VIRGILI



AJUNTAMENT DE SALOU

## ***Seminari Gestió i Tècniques de Vendes per a emprenedors***

**Amb el Dr. Pere Segarra**

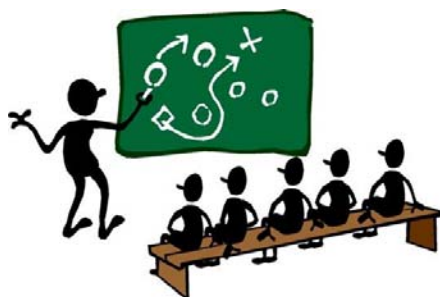
**El 17 de març de 2015 a les 16:00**

El principal repte de qualsevol emprenedor és la captació de clients. Podem dir que sense clients no hi ha empresa. Alguns projectes de negoci estan molt ben fonamentats en el concepte de la idea, plantegen un bon model de negoci i s'esforcen en prevenir i resoldre les necessitats financeres al llarg dels primers anys. Però en la majoria dels casos, es dona per fet que s'aconseguirà un volum de vendes suficient per quadrar les previsions de resultats que es pretenen.

L'experiència ens diu que aquest és el principal motiu de fracàs. L'emprenedor està molt més pendent del producte, l'equip i els recursos que de saber qui li comprarà, quines son les necessitats reals que tenen els possibles clients i com els hi vendrà.

La venda, en un entorn altament competitiu com l'actual, no es pot deixar en mans de l'atzar, sinó que requereix una planificació i una direcció objectives.

Aquest seminari vol donar resposta a la necessitat que tenen tots els emprenedors per crear estratègies de venda d'èxit, que els hi permetin fer realitat la seva penetració al mercat, amb independència del sector i de la dimensió dels seus projectes.



### **Lloc:**

Sala Costa Daurada  
C/ Advocat Gallego, 2  
Salou

**Inscripcions gratuïtes a la pàgina: <http://events.urv.cat/go/1703seminari>**