

FIRES DE MAIG 2023

CONFERÈNCIA INAUGURAL

Les 12 úniques maneres de captar clients



Mònica Mendoza és una de les conferenciantes més sol·licitades en matèria d'estratègia comercial, intel·ligència emocional i vendes. Inclosa en el llibre **TOP100 SPEAKERS** segons la prestigiosa agència de speakers Thinking Heads. Imparteix conferències a Argentina, Uruguai, Mèxic, Costa Rica i Paraguai, entre d'altres països.

Llicenciada en Psicologia per la Universitat Autònoma de Barcelona, Programa de Direcció de Vendes per EADA i Programa de Creixement d'Empreses per IESE. També formada en Sales Training per Dale Carnegie i certificada com a Coach Comercial per CIE Barcelona.

És autora dels llibres **Lo que no te cuentan en los libros de ventas** (11a edició), **Píldoras de motivación para comerciales y emprendedores** (5a edició) i **Las 12 únicas maneras de captar clientes**.

En la ponència parlarà de quina és la situació actual de l'entorn socioeconòmic, inestable i molt canviant, i sobre el fet que, en mercats madurs saturats d'oferta, les empreses s'han d'obrir a la omnicanalitat. Les organitzacions empresarials han de ser híbrides i han de disposar d'una estratègia de vendes tant en el món online com en l'offline. Descriurà els **12 únics canals de venda** que hi ha actualment per poder captar clients i establir les estratègies comercials.

Divendres 12 de maig
De 9.15 a 10.45h
Auditori Municipal Maria Rosa Juncosa
Vilafranca del Penedès

Assistència gratuïta amb inscripció prèvia



FIRES
I FESTES
DE MAIG
O DELS ENAMORATS



AJUNTAMENT
VILAFRANCA
DEL PENEDÈS



BIOSPHERE certified destination

FIRES DE MAIG 2023

CONFERÈNCIA INAUGURAL

Les 12 úniques maneres de captar clients



Mònica Mendoza és una de les conferenciantes més sol·licitades en matèria d'estratègia comercial, intel·ligència emocional i vendes. Inclosa en el llibre **TOP100 SPEAKERS** segons la prestigiosa agència de speakers Thinking Heads. Imparteix conferències a Argentina, Uruguai, Mèxic, Costa Rica i Paraguai, entre d'altres països.

Llicenciada en Psicologia per la Universitat Autònoma de Barcelona, Programa de Direcció de Vendes per EADA i Programa de Creixement d'Empreses per IESE. També formada en Sales Training per Dale Carnegie i certificada com a Coach Comercial per CIE Barcelona.

És autora dels llibres ***Lo que no te cuentan en los libros de ventas*** (11a edició), ***Píldoras de motivación para comerciales y emprendedores*** (5a edició) i ***Las 12 únicas maneras de captar clientes***.

En la ponència parlarà de quina és la situació actual de l'entorn socioeconòmic, inestable i molt canviant, i sobre el fet que, en mercats madurs saturats d'oferta, les empreses s'han d'obrir a la omnicanalitat. Les organitzacions empresarials han de ser híbrides i han de disposar d'una estratègia de vendes tant en el món online com en l'offline. Descriurà els **12 únics canals de venda** que hi ha actualment per poder captar clients i establir les estratègies comercials.

Divendres 12 de maig
De 9.15 a 10.45h
Auditori Municipal Maria Rosa Juncosa
Vilafranca del Penedès

Assistència gratuïta amb inscripció prèvia



F I R E S
I F E S T E S
D E M A I G
O D E L S E N A M O R A T S



AJUNTAMENT
VILAFRANCA
DEL PENEDÈS



BIOSPHERE certified destination