

COMO DESARROLLAR EL NEGOCIO AUDIOPROTÉSICO **Rentabilizar y Diversificar la Óptica y el Centro Auditivo**

- **Lugar:** Barcelona **Fecha:** 3 Junio 2008
- **Lugar:** Madrid **Fecha:** 12 Junio 2008
- **Horario:** de 9,30h a 13h (AM) Media Jornada
- **Dirigido a:** Ópticos y audioprotesistas que deseen estimular su Centro Auditivo y hacerlo competitivo en todas sus variantes, adecuándolo a su estructura particular.

Temario:

- ☞ Potencial Mercado Audioprotésico español
- ☞ Potencial mercado en su área: Óptica y Centro Auditivo Independiente
- ☞ Auditoria Interna
- ☞ Elaboración del Plan de Marketing Audioprotésico
- ☞ Estimular Canales de Venta:
mailing, Buzoneo, TV, Radio, Médicos, Micromarketing ,...
- ☞ Descubrir los 4 tipos de Cliente: la venta eficaz. El Método TAPHI
- ☞ Gestión rentable del C.A.: soportes informáticos
- ☞ Productos y Servicios adecuados para triunfar.

Este Seminario de media jornada es de carácter INTRODUCTORIO, y está orientado para que el Profesional conozca las oportunidades reales de la Audioprótesis en su establecimiento. Se ha diseñado en horario de mañana para hacerlo compatible, en la medida de lo posible, con su jornada laboral.

Contacto e inscripciones:

Srta. Esther García o Srta. Neus Clemente
Tel 902 999 244