

Generation

SPAIN

imposible

QUÉ HACEMOS

Proporcionamos acceso rápido a talento motivado, con habilidades específicas en cada profesión para que generen valor en tu organización desde el primer día

82%



tasa de empleo tras
6 meses de la
graduación

+1000



graduados,
de los cuales el
86% son jóvenes
menores de 30 años

3



programas repartidos
en tres ciudades
distintas
(*Barcelona, Madrid
y Valencia*)

+540



Empleadores
contratadores

3



semanas de formación
con un total de
75 horas lectivas



EXCELENCIA EN EL
PUNTO DE VENTA

CONTÁCTANOS

empresas.spain@generation.org

- **Introducción a la profesión**
- **Introducción a los distintos roles** de excelencia en el punto de venta.
- **Estándares para ser buenos profesionales:** la importancia y necesidad de la profesionalidad, relaciones sanas entre dependientes, compañeros y superiores y la comunicación asertiva.
- **Venta cruzada:** definir e identificar venta cruzada y venta persuasiva.
- **Cerrar la venta:** resolver inquietudes de forma profesional, proporcionar información al cliente y hacer recomendaciones adecuadas.

Excelencia en el punto de venta es la **supervisión de la política comercial** en el punto de venta y asegurar que se siguen los parámetros que la marca desea para conseguir el máximo número posible de ventas. Un vendedor es el responsable de atender y garantizar la mejor experiencia de compra a los clientes en los puntos de venta.