

Bloque II. Gestión comercial: captación, retención y fidelización: nuevos retos para las instalaciones deportivas.

"Nuevas claves para la gestión comercial en centros deportivos."
Manel Valcarce

En estos momentos de alta competencia en el sector, es necesario disponer de herramientas de ventas que permitan la captación adecuada de nuevos socios así como evitar las bajas. Es imprescindible contar con equipos comerciales formados y que todo el personal se oriente también hacia la venta y la promoción. Además resulta esencial diseñar nuevos servicios, adaptados al cliente que nos permitan obtener mayores ingresos y mejorar nuestra cuenta de resultados. Con esta ponencia conocerás las claves e ideas eficaces que se orientan a aquello que más afecta a las decisiones de compra: necesidades, deseos y emociones.

