



CURSO

Potenciando la Calidad de Nuestros Clientes

De la Venta al Cash

En un contexto actual de altos costos financieros, ser eficientes en el camino de hacer líquidos nuestros activos comerciales, es vital.

Soluciones y buenas prácticas que lo ayudarán a recorrerlo.

TEMARIO:

- Pilares para la generación de confianza interna y externa.
- La importancia de generar una política de ventas y créditos consensuada.
- Soluciones financieras como herramientas de marketing.
- El Canje como medio de pago desde una visión cultural y práctica.
- La importancia de la segmentación y herramientas de pricing para definir las

diferentes estrategias de cobranza que impacten positivamente en clientes y en resultados.

- Casos prácticos. Debate.



MONICA ORTOLANI

Contadora pública UNR). Posgrados en Agronegocios y alimentos (UBA), Dirección Gerencial (Univ. Austral) y Comercio Exterior (Univ. Siglo XXI). Fundadora de Tónica, potenciando talentos, dedicada a la capacitación y consultoría para la creatividad e innovación.



Jueves 7 de Abril



De 9.00 a 17.00 hs



Presencial: Córdoba 1452 Piso 7 -
Rosario y A Distancia



Inversión: \$1600



Inscribite [ACÁ](#)

Dirección: Córdoba 1452 Piso 7 Of 16
Teléfono: (0341) 5271200
Mail: info@agroeducacion.com
Web: www.agroeducacion.com

¡Seguinos en estas redes!

