

ACTIVIDAD	JORNADA SOBRE TÉCNICAS DE PROSPECCIÓN Y SEGUIMIENTO DE EMPRESAS CLIENTES
CLAVE LOCALIDAD/EDICIÓN	2013.00.B.95 Mérida
OBJETIVO	<ul style="list-style-type: none"> • Conocer el Mapa del tejido empresarial en la Comunidad Autónoma de Extremadura. • Proporcionar técnicas para la prospección de empresas. • Definir métodos de captación de empresas clientes. • Conocer técnicas de ventas: ofrecimiento de servicios. • Determinar herramientas para el seguimiento de las empresas clientes.
CONTENIDO	<ol style="list-style-type: none"> 1. Conocimiento del tejido empresarial de nuestra Comunidad Autónoma. 2. Técnicas de prospección. 3. Técnicas de ventas. 4. Seguimiento de clientes
PLAZAS	150
DESTINATARIOS	Empleados públicos de la Junta de Extremadura y de la Administración Local de los grupos A1/I y A2/II, cuyas funciones prioritarias sean la prospección de empresas
CRITERIOS ESPECÍFICOS DE SELECCIÓN	Tendrán preferencia los Grupos A1/I y A2/II del Servicio Extremeño Público de Empleo y los Agentes de Empleo y Desarrollo Local.
CALENDARIO Y LUGAR	Días 18 de abril Mérida
HORARIO	De 9:00 a 14:00 horas y de 16:00 a 18:00 horas
DURACIÓN	7 horas Estas jornadas podrán solicitarse adicionalmente al máximo de cuatro actividades establecidas en las bases de la presente convocatoria.
FINANCIACIÓN	Fondos de Formación para el Empleo en las Administraciones Públicas.