

INDICE GENERAL DEL PROGRAMA DE LA IIIª CONVENCION

(Citado en nuestra anterior del 22;3.1961)

Lema: EL REPRESENTANTE Y LA TECNICA

FECHAS DE LA IIIª CONVENCION : 2, 3 y 4 de MAYO próximo

DIA 2 de Mayo

- Frases de bienvenida
- Visita a las instalaciones
- Tema sobre Cooperación
- Breve reseña histórica y situación actual
- Situación del mercado y análisis de la competencia
- Argumentación de venta sobre nuestros artículos
- Normas de actuación
- Normas de carácter administrativo
- Estudio del proceso de fabricación de cocinas de butano
- Estudio de las cocinas de butano propias y de la competencia
- x- Enfoque y desarrollo de la labor de venta del Representante
- x- Objeciones de los clientes sobre cocinas y forma de rebatirlas
- Comentarios sobre lo expuesto
- Conclusiones

DIA 3 de Mayo

- Proceso de fabricación de Calentadores
- Estudio de los Calentadores propios y de la competencia
- x- Organización y control administrativo del Representante
- x- Labor de ventas del Representante de provincias
- Estudio de la fabricación y características de las cocinas industriales, quemadores industriales y lavaplatos
- x- Mercado de cocinas industriales, quemadores y lavaplatos
- x- Servicio de Reparaciones y atenciones Post-venta
- x- Estudio de la competencia por parte del Representante
- x- Objeciones de los clientes al Calentador y forma de rebatirlas
- Comentarios sobre lo expuesto
- Conclusiones.

DIA 4 de Mayo

- Estudio de las estufas de petróleo y estufas de butano
- x- Estudio y planteamiento práctico de la publicidad en colaboración con clientes
- x- Posibilidades de venta y argumentación sobre estufas de petróleo DOROTHY
- Campaña de venta de la estufa RAYTHERM
- Conclusiones.