

Ascer da argumentos de venta comercial cerámica - Mediterráneo - 12/06/2019

CONOCIMIENTO DEL PRODUCTO

Ascer da argumentos de venta comercial cerámica

► Jornadas hasta el jueves en Castelló para mejorar cifras

|| R. D.
|| CASTELLÓN

La Asociación de Fabricantes de Azulejos y Pavimentos Cerámicos (Ascer) organiza el curso *Conocimiento de las baldosas cerámicas como argumento de venta. Preinscripción, instalación, usos y tendencias*, con la colaboración de la Asociación Profesional de Alicatadores Soladores (Proalso) y el Instituto de

Tecnología Cerámica (ITC). La actividad formativa, que arrancó ayer martes en la sede de Ascer, concluirá mañana jueves.

El principal objetivo de las jornadas es que los agentes comerciales cerámicos puedan tener más y mejores apoyos para aumentar y llevar a cabo con éxito las ventas de material cerámico, tras haber obtenido más conocimiento acerca del producto, como usos, instalación, últimas tendencias o prescripción.

Además, este año ofrecen al alumnado el glosario técnico específico en francés e inglés. ≡