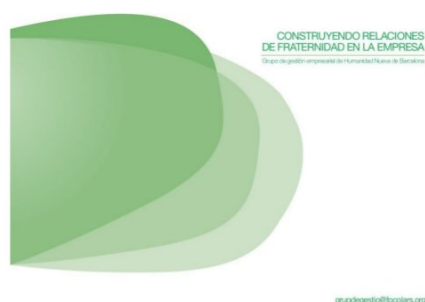


## ¿Cómo recuperar las ventas? Una clave: las relaciones



**Grupo de Gestión  
Empresarial de  
Humanidad Nueva,  
Barcelona, España**

Poniendo las  
relaciones en el  
centro de la  
empresa

Una escuela de  
vida y de  
comunicación  
empresarial que  
permite esbozar  
modelos de  
actuación de  
empresas que  
abren la puerta a  
una sociedad más  
fraterna.

### 20 OCTUBRE 2020

# CASOS REALES DE GESTIÓN EMPRESARIAL

**¿Cómo recuperar las ventas? Una  
clave: las relaciones.**

Con **José del Rosario Palenzuela**, Senior Account  
Executive en el sector TI.

 Asociación Humanitat Nova / [www.new-humanity.org](http://www.new-humanity.org)

**LUGAR:**

**TORRE JUSSANA**  
CAMBIO: Se realizará  
por videoconferencia  
por internet  
Inscripción: email a  
[grupdegestio@focolars  
.org](mailto:grupdegestio@focolars.org)

Martes 20 octubre 2020

19:00 h a 20:30 h

[¿Cómo recuperar las ventas? Una clave: las relaciones](#), es el tema entorno al que girará la próxima sesión formativa organizada por el *Grupo de Gestión Empresarial*. **José del Rosario Valenzuela**, *Senior Account Executive* en el sector TI, será el encargado de guiar la reunión. Será el 20 de octubre de 19 a 20:30 h.

Como en anteriores ocasiones, esta sesión se celebrará de forma *on line*. Es necesaria la inscripción previa en el [correo electrónico](#). A quienes confirmen asistencia, se les enviará un resumen del caso que se expondrá, de forma que puedan trabajar sus opiniones y propuestas