



Cambra de Comerç
de Girona



AJUNTAMENT DE BANYOLES



ASSOCIACIÓ BANYOLES
comerç i turisme



ACTUALITZEM LES ESTRATÈGIES DE FIDELITZACIÓ?

FÓRMULES PER A LA CAPTACIÓ I FIDELITZACIÓ DE CLIENTS

Objectius

Captar un client nou costa sis vegades més que fidelitzar un client existent, per això es necessari disposar d'un bon pla estratègic de fidelització.

En aquest programa explorarem els beneficis de les noves tècniques de captació i fidelització de clients, construint relacions basades en el compromís i la confiança.

Temari

Quins temes tractarem?

- Coherència de marca
- Efecte Actitud i Aptitud
- Comunicació efectiva i afectiva
- Diferenciació per la fidelització
- Convertim els clients en ambaixadors

Ponent

Carles Insa

Executive & personal Coach. Máster International Executive & Life Coaching per la UPC. Màster en Intel·ligència Emocional i PNL per la UCC. Format en Psicologia per la UOC. Formació continuada en gestió d'equips, lideratge i motivació, anàlisi de mercat, processos i planificació comercial. Àmplia experiència com a Director comercial en sectors d'automoció, vinícola i alimentació. Més de 15 anys d'experiència en Lideratge i desenvolupament d'equips comercials.

Metodologia

Sessió formativa de 4 hores basada en una metodologia rigorosa i objectiva, experiencial, dinàmica, motivadora i altament efectiva.

Data, horari i lloc:

Dilluns 4 de novembre de 2019, de 9:30 a 13:30 hores,
Museu Darder, Plaça dels Estudis, 2 de Banyoles.

Finançament

Formació gratuïta pels assistents.

Aquesta actuació és una iniciativa de les Cambres de Comerç i compta amb el recolzament i finançament del "Secretaria de Estado de Comercio" i els fons FEDER dintre del marc del "Programa de apoyo al comercio minorista 2019".



UNIÓN EUROPEA



Més informació : xperez@cambragirona.org tel. 972 41 85 38

Inscripcions: www.feslabossa.cat