

COMERÇ I TURISME

CREACIÓ DE SINERGIES PER ATRAURE CLIENTS A LES NOSTRES BOTIGUES

Objectius

En aquesta formació treballarem per a conèixer el perfil del turista que visita Blanes, analitzar quines són les seves necessitats i com podem treballar el nostre comerç per a estar a l'altura i no perdre cap oportunitat de venda.

El primer dia de la formació ens centrarem en tenir clar el prototip de turista que ens visita per a després poder preparar l'estratègia.

Temari

- Roll play, perfil del turista que ens visita: En grups o de forma individual amb revistes, colors i diversos materials crearem el perfil del turista de Blanes.
- Es facilitaran unes fitxes amb preguntes a tenir en compte a l'hora de crear el perfil del client.
- El turista de Blanes: Posada en comú del perfil del turista i entre totes les característiques se'n crearà un en comú.
- Tècniques perquè el turista vingui a la nostra botiga i com aprofitar al màxim la seva visita.
 - Avaluar i preveure les necessitats que li podem satisfer.
 - Donar motius diferents perquè visiti el nostre negoci.
 - Horari del negoci.
 - Com fer que ens trobin? (Google business, xarxes socials..)
 - Parlem el teu idioma; tècniques per a entendre al client encara que no parlem la seva mateixa llengua.

Ponent

Sofia Mateo

Amb experiència de més de 10 anys gestionant negocis per empreses nacionals e internacionals com El Corte Inglés, Mango i Calzedonia (Intimissimi). En aquesta ultima coordinant al voltant de 130 botigues en àmbit nacional. A més de la seva experiència en grans empreses també ha gestionat i gestiona el negoci d'alimentació que te la seva família des de 1965. Actualment té una empresa especialitzada en comerç de proximitat on dissenya plans d'acció per botigues i marques amb l'objectiu d'acompanyar-les per a treure el màxim rendiment del seu negoci.

Últimes formacions: Máster en Desenvolupament Directiu, Inteligencia Emocional y Coaching a EAE Business School (Acreditat per l'ICF). English Course Kaplan School (Perth, Australia). Màster Expert Europeu en Aparadorisme i Visual Merchandising a Artidi.

Metodologia

Sessió formativa de 4 hores repartides en dues sessions de dues hores.

Dates, horaris i lloc:

Dimarts 15 i dijous 17 d'octubre de 2019 de 14:30 a 16:30 hores.

Sala de Plens de l'Ajuntament de Blanes, Passeig de dintre, 29 de Blanes.

Finançament

Formació gratuïta pels assistents.

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