



Cambra de Comerç
de Girona



Ajuntament
d'Hostalric



TÈCNiques DE VENDA

EL NEUROMÀRQUETING COM A EINA COMERCIAL

El Neuromàrqueting es la part de les neurociències aplicada a les vendes, una eina que serveix per entendre el nostre comportament com a consumidors, i que fan servir gran part de multinacionals per millorar els seus resultats. Es calcula que el 85% de les decisions les prenem de forma subconscient (la majoria de les nostres decisions de compra, operen estímuls subconscients).

Objectius

Entendre com funciona l'acte de decidir, per persuadir i convèncer de manera més eficaç. Millorar la comunicació a l'hora de negociar i vendre el nostre servei o producte. Aplicar neuromàrqueting com eina i estratègia de venda. Conèixer intangibles dintre de la venda i la negociació (mecanismes inconscients). Com ho podem aplicar de forma practica?. Els ressorts psicològics per entendre els desitjos, motivacions i impulsos per comunicar millor. La manera com influir en les decisions de compra per poder augmentar les nostres probabilitats de venda , d'aquesta manera tancar més operacions i aconseguir millors resultats . Amb això aconseguirem: Tancar major número de vendes, construir ofertes més eficaces, major quota de mercat, major autoconeixement, evitar errors més comuns

Ponent

Francesc Ortega

Expert en Neurocomunicació i Coach. Certificat internacional com a Coach per IESEC, soci fundador d'OCC (Organisme internacional per a la certificació de Coachs professionals) i postgrau en coaching per IESECOM. Fundador de "reinventat.org".

Temari

Entendre l'estructura de venda del comerç per millorar resultats

- Coneix l'estructura per aplicar estratègies de manera òptima
- Els punts bàsics per establir estratègies de venda efectives
- Comunicació i experiència corporativa.

Els tres cervells

- Els 6 disparadors que arriben al cervell primitiu
- Els recursos a utilitzar a dins l'estratègia de venda

Visual merchandising

- Disposició de productes al l'establiment en funció de les seves característiques
- Optimitzar l'espai per tal de facilitar les vendes

Dates, horaris i lloc

Dimarts 1 d'octubre i dijous 3 d'octubre de 2019 de 14:00 a 16:00 hores
2a planta del teatre Serafí Pitarra d'Hostalric.

Finançament

Formació gratuïta pels assistents.

Aquesta actuació es 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

Fondo Europeo de Desarrollo Regional

Una manera de hacer Europa