



Cambra de Comerç  
de Girona



Ajuntament de Roses



## COM PODEM INCENTIVAR LA COMPRA ALS VISITANTS

### NEUROMÀRQUETING 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

#### Data, horaris i lloc:

Dilluns 21 d'octubre de 2019 de 9:30 a 13:30 hores

Ca l'Anita, Pl. de Sant Pere, 1 de Roses.

#### 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](mailto:xperez@cambragirona.org) tel. 972 41 85 38

Inscripcions: [www.feslabossa.cat](http://www.feslabossa.cat)