



Cambrà de Comerç  
de Girona

Programa de Apoyo al comercio minorista 2020

Fondo Europeo de Desarrollo Regional  
Una manera de hacer Europa

FES LA BOSSA!

Jornades divulgatives per a comerciants i emprenedors del sector comercial

# 6 Passos per professionalitzar i fer créixer el teu negoci



WEBINAR GRATUÏT

Dimarts, 27 d'octubre de 2020

De 14:15 a 16:15 hores



CONSELL COMARCAL  
DE L'ALT EMPORDÀ



UNIÓ EUROPEA



**Cámara**  
de Comercio de España





Cambra de Comerç  
de Girona

## Programa de Apoyo al comercio minorista 2020

Fondo Europeo de Desarrollo Regional

Una manera de hacer Europa

FES LA BOSSA!

### Objectius:

A través de 6 passos de gestió senzills i factibles podreu interioritzar i sistematitzar eines de gestió concretes que podreu aplicar immediatament. L'Objectiu és el de professionalitzar el teu negoci, des de la comunicació fins al sistema de vendes, i així poder-se enfocar en un procés de millora contínua.

### Adreçat a:

Comerciants i emprenedors del sector del comerç

### Places:

Número de places: 50

### Preu:

Formació gratuïta pels assistents.

### Lloc de celebració:

En línia (un cop realitzada la inscripció al web, i abans de la jornada, es facilitarà l'enllaç per a la connexió a la plataforma ZOOM)

### Data i horari:

Dimarts 27 d'octubre de 2020

De 14:15 a 16:15 hores

### Inscripcions al web:

[jornades.feslabossa.cat](http://jornades.feslabossa.cat)

### Més informació:

Telèfon i WhastApp: 972418538 / correu e.: [feslabossa@cambragirona.org](mailto:feslabossa@cambragirona.org)

### Temari:

La clau de tot negoci rau en diferenciar-se; així poder destacar i que et reconeixin, recordin i a més a més que tornin i et recomanin.

Però com fer-ho? Conèixer el propi negoci d'una forma estructurada que et permeti a curt termini generar una millora constant.

Entendre que les vendes seran més i majors si s'acompanyen de sistemes concrets d'anàlisi i control. D'aquesta manera podreu professionalitzar el negoci i enfocar-nos a les vendes i al servei del client.

- Quins són els principals trets de l'actual consumidor? Quines són les seves necessitats? I els seus hàbits? I les seves expectatives?
- Com puc fer un auto-anàlisi del meu negoci?
- Quins són els punts forts que ajuden a la meua diferenciació? Com puc aprendre a visualitzar punts de millora concrets?
- Com puc passar a l'acció i sistematitzar accions comercials concretes per atreure a nous clients i promoure que els que ja tenim em comprin més?

### Ponent:

#### Ada Pulido Capdevila

Diplomada en Ciències Empresarials i especialitzada en l'àmbit de la gestió comercial i el màrqueting. Es troba orientada al màrqueting de proximitat, mitjançant la realització de tasques d'acompanyament i desenvolupament d'accions comercials en l'àmbit del comerç urbà, a on ha realitzat una intensa activitat en la implementació d'accions de millora de la comercialització i la imatge d'aquest tipus de negoci, i en sectors tan diversos com l'equipament de la persona, complements, alimentació, etc. Professora de la Universitat del Mediterrani (adscrita a la UDG) en els Graus de Marketing i Logística i a l'Escola Superior d'Hosteleria de Barcelona en el seu Grau de Direcció Hotelera, amb assignatures de Màrqueting, vendes, comercialització i màrqueting digital. Realització de nombrosos programes de diagnòstic comercials a múltiples municipis de Catalunya en els que s'inclouen bars i cafeteries i restaurants.

