



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!

Jornades divulgatives per a comerciants i emprenedors del sector comercial

Noves necessitats d'atenció al client. Protocols i mesures enfront el COVID-19



JORNADA PRESENCIAL A CASTELLÓ D'EMPÚRIES

Dimarts 3 i dijous 5 de novembre de 2020

De 14:00 a 16:00 hores



Ajuntament de
CASTELLÓ D'EMPÚRIES



Centre d'Empresa, Formació i Ocupació
Castelló d'Empúries
Empuriabrava



CONSELL COMARCAL
DE L'ALT EMPORDÀ





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

En els moments tan complicats que ens ha tocat viure, el món del comerç ha de tornar a seduir als clients que s'acosten als nostres establiments oferint una atenció personalitzada i directa per tal d'obtenir una venda efectiva.

Adreçat a :

Comerciants i emprenedors del sector del comerç
Es prioritzarà als comerciants de Castelló d'Empúries i Empuriabrava

Places gratuïtes:

Número de places: 25

Lloc de celebració:

Capella del Convent de Santa Clara
Carrer Carbonar, 2 de Castelló d'Empúries.

En cas de que no sigui possible realitzar la formació presencial per motius sanitaris, se facilitarà als inscrits un enllaç a la plataforma ZOOM per a la connexió en línia

Data i horari:

Dimarts 3 i dijous 5 de novembre de 2020, de 14:00 a 16:00 hores

Inscripcions al web:

jornades.feslabossa.cat

Més informació:

Telèfon i WhastApp: 972 41 85 38 / correu e.: feslabossa@cambragirona.org

Temari:

Gestió de clients Post-Covid

Com gestionar els nostres clients en aquesta època, tenint en compte el component emocional i les mesures de seguretat, per aconseguir que estiguin oberts i receptius.

Noves necessitats de compra a la "nova normalitat" i com detectar-les

Conèixer les noves necessitats dels clients de Comerç, els nous hàbits de compra, i com detectar-les per poder fer una oferta efectiva.

Organització del punt de venda i nous Canals digitals de venda

Com organitzar el nostre punt de venda, adaptat a la nova normativa, i conèixer els nous canals digitals de venda per ajudar-nos a vendre més.

Neurovenda i neuromàrqueting per al comerç

Com millorar les vendes amb les tècniques de neurovenda, i fidelitzar els nostres clients de manera efectiva. Augmentar el tiquet mitja amb venda creuada, i diferents tècniques que podem aplicar al nostre establiment.

Ponent:

Miquel Ibáñez Lorca.

Formador especialitzat en vendes i gestió d'establiments comercials amb amplia experiència com assessor a entitats, establiments i departaments de vendes i màrqueting de vendes i digital.

