



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

# Estratègia comercial per a botigues de barri



JORNADA PRESENCIAL A L'ESCALA

Dilluns, 16 de novembre de 2020

De 14:00 a 17:00 hores





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!

### Presentació

El dia a dia en tot comerç és molt intens, i tant si acabes de començar com si portes anys al capdavant, moltes vegades perdem el rumb, seguim per inèrcia i oblidem quins objectius ens havíem marcat i ens perdem oportunitats i l'opció de millorar el negoci e incrementar les vendes. És imprescindible que hi dediquem temps a dissenyar la millor estratègia i accions comercials més indicades per a cada un dels negocis.

### Adreçat a :

Comerciants i emprenedors del sector del comerç  
Es prioritzarà als comerciants de L'Escala

### Places gratuïtes:

Número de places: 20

### Lloc de celebració:

**Oficina de Turisme de l'Escala, Plaça Escolles, 1.**

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:

Dilluns 16 de novembre de 2020, de 14:00 a 17:00 hores

### Inscripcions al web:

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

### Més informació:

Telèfon i WhastApp: 972 41 85 38 / correu e.: [feslabossa@cambragirona.org](mailto:feslabossa@cambragirona.org)

### Objectius:

Aprendre les millors tècniques per tal d'establir una nova visió per al negoci que els permetí estar al capdavant dels canvis del mercat, anticipar-se al màxim i aprofitar tant els punts forts com les oportunitats que es puguin presentar al llarg del temps.

### Temari:

- Descubrim la proposta de valor del negoci i comuniquem-la bé. Es tracta d'oferir solucions reals i que ens diferenciem.
- Construïm una marca forta, amb una comunicació que generi comunitat al voltat del nostre client al qui aportarem valor.
- Analitzem i millorem. Es tracta d'un procés de millora contínua en el que aprendrem de la ma del client.
- Dissenyem una experiència de compra que ens permeti enamorar al client, creem relacions comercials reals i duradores.

### 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 diagnòs comercials a múltiples municipis de Catalunya en els que s'inclouen bars i cafeteries i restaurants.

