



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



CASTELLÓ D'EMPÚRIES – WEBINAR GRATUÏT

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:

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

### Inscripcions al web:

<https://jornades.feslabossa.cat/>

### Més informació:

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

