



Cambra de Comerç  
de Girona

Programa de Apoyo al comercio minorista 2021

Fondo Europeo de Desarrollo Regional

Una manera de hacer Europa

FES LA BOSSA!

Jornades divulgatives gratuïtes per al comerç i l'emprenedoria

## Enamora amb la teva botiga



Formació híbrida:  
Presencial a Castelló d'Empúries  
o en línia per ZOOM

Dimarts 26 d'octubre de 2021

De 14:00 h a 16:00 h



Ajuntament de  
CASTELLÓ D'EMPÚRIES



CONSELL COMARCAL  
DE L'ALT EMPORDÀ



Cámara  
de Comercio de España

PROGRAMA  
Comercio  
minorista



Cambra de Comerç  
de Girona



# FES LA BOSSA!

### Objectius:

Actualment ja sabem que la majoria de les accions de compra es duen a terme de forma subjectiva, així que si som capaços de connectar i generar en el client una emoció aquest ens recordarà, repetirà i recomanarà de forma natural. Se sentirà part del negoci i s'implicarà en el seu procés de millora, que a més a més ens permetrà no quedar desactualitzats, en constant connexió amb el client i els canvis que aquest va incorporant.

### Places:

Presencials a Castelló d'Empúries: 20  
Nombre de places en línia: Il·limitat.

### Preu:

Formació gratuïta per als assistents.  
Aquesta actuació és una iniciativa de les Cambres de Comerç i compta amb el suport i finançament de la "Secretaria de Estado de Comercio" i els fons FEDER en el marc del "Programa de Apoyo al Comercio Minorista 2021".

### Lloc de celebració:

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

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 26 d'octubre de 2021  
De 14:00 h a 16:00 h

### Inscripcions al web:

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

### Més informació:

Telèfon i WhatsApp: 972 41 85 38  
Correu electrònic: [feslabossa@cambragirona.org](mailto:feslabossa@cambragirona.org)

### Temari:

Quan parlem d'enamorar al client estem parlant d'alguna cosa més que generar una venda i inclús quelcom més que buscar la seva fidelitat, parlem de crear una experiència de compra que deixi un record, un segell únic en el client i es converteixi en un ambaixador del nostre projecte.

Entendrem el procés de compra del client i crearem un entorn proactiu que permeti crear processos de cocreació que ens permetran un creixement constant de la mà de les necessitats del client.

- Fase 1: Que és l'experiència de compra? I quins beneficis te crear un procés d'enamorament amb el client.
- Fase 2: Aprendrem a crear l'estratègia en acció, és a dir, incorporant l'escolta, l'anàlisi i l'acció com a part d'una roda de millora continua necessària per estar en contacte constant amb l'entorn.
- Fase 3: Analitzarem el procés de compra versus el procés de venda i compartirem accions proactives que puguin inspirar, així com revisar les eines que ens puguin ajudar.

### 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 (adscribita 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.