

Fondo Europeo de Desarrollo Regional

Una manera de hacer Europa



Actuaciones divulgativas sobre Técnicas
de Venta y Experiencias de Compra

Taller: ¡Clientes satisfechos!
¿Qué hacer para que vuelvan?

PEGO

30 de Noviembre de 2017

Colabora:



UNIÓN EUROPEA



Cámara
de Comercio de España

Fondo Europeo de Desarrollo Regional

Una manera de hacer Europa

Objetivos:

- Descubrirás que el entorno del comercio urbano, puede ser un lugar diferenciados y preferente para desarrollar con éxito tu negocio
- Descubrirás tu potencial como emprendedor de ideas innovadoras que le darán una nueva dimensión a tu negocio.
- Diseñarás nuevas estrategias para conseguir mejores resultados en tu relación con los clientes
- Desarrollarás tu creatividad para ponerla al servicio de una nueva actitud innovadora
- Conocerás casos y experiencias de éxito

Dirigido a: Comerciantes, empleados de comercio y emprendedores del sector comercial minorista

Plazas: 25

Precio: Gratuito.

Lugar de celebración:

Plaça de les Franciscanes de la Purissima Concepció (baix)
03780 PEGO

Fecha: 30 de Noviembre de 2017

Horario: De 14:30h a 17:30h

Inscripción: [Formulario de Inscripción ONLINE](#) +

Más información:

Crema PEGO
tel: 96 557 12 55 | **correu:** acarbone@creama.org

Programa:

La fidelización de clientes ha dejado de ser una estrategia diferenciadora en las empresas. Todas la buscan, todas lo intentas, pero solo unas pocas la consiguen con éxito. ¿Cómo lo hacen para que vuelvan?

¿Qué vamos a trabajar en este taller?

Después de este interesante taller de tan solo 3 horas te replantearás muchas de las estrategias que hasta ahora utilizabas para captar clientes a tu negocio.

- Tomarás consciencia de tus capacidades como emprendedor e innovador
- Trabajaremos en prácticas herramientas que te ayudarán a desarrollar estrategias para conseguir generar RECUERDO en tus clientes
- Los principios del Marketing Sensorial, Neuromarketing, Procesos neurorelacionales y como explorar en los canales perceptivos preferentes de los clientes para con ello conquistar su corazón en cada proceso de venta.

Profesorado: Manuel Amat Payá. "Tiendólogo" y experto en mk. Retail innovación. Empresario de comercio



UNIÓN EUROPEA

