

# Ajuntament de Castellar del Vallès

Image not found or type unknown



Del 28 d'octubre al 5 de novembre de 2020

Proposta

## **Formació: Comerç amb futur: crea un punt de venda guanyador**

### **Objectius**

- Conèixer els recursos i aprendre a utilitzar les eines del màrqueting més adequades pels punts de venda.
- Convertir l'espai de vendes en un lloc d'experiències agradables de compra i fidelització del client, i que aquest es converteixi finalment en el nostre ambaixador.

Formadora: Xavier Olivares

### **Continguts**

#### Sessió 1:

- Objectiu:

- Conèixer amb detall la seqüència 'qui-què-com', que fa referència a saber amb detall quines són les peculiaritats del nostre segment objectiu en primera instància.
- Definir quina ha d'esdevenir la nostra oferta o proposta de valor a raó de les necessitats, desitjos latents i motivacions del target.
- Determinar les accions concretes pel correcte posicionament del nostre producte o servei.

- Contingut:

- Qui - el target: T'orientes als productes o t'orientes al client? Qui és el teu client? I qui podria ser el teu client i ara mateix no el contemples?

- Què - la teva proposta de valor: Quina és la teva proposta de valor (interrelació entre productes i serveis) Per la que el teu client estarà disposat a pagar-te? Quina ha de ser la teva oferta (porfoli) i com podries adaptar-la per créixer? El teu client està disposat a pagar pels teus productes o pels teus serveis? Quines necessitats cobreixes?

- Com - l'entorn i el teu posicionament: Estudia el mercat i analitza la teva futura botiga.

- DAFO : Elaborar el mapa de posicionament de la teva botiga. Com connectaràs la teva proposta de valor amb el teu client? Quins seran els canals? De quins mitjans disposes? Com maximitzar els teus recursos. Quines possibles aliances pots fer per desenvolupar el teu projecte futur de negoci?

## Sessió 2:

### • Objectiu:

- Detectar les tendències al punt de venda pel consumidor actual.
- Posicionar i distingir el comerç en l'entorn.
- Millorar les tècniques de comunicació amb el client.
- Activar el flux de circulació de clients en el punt de venda.
- Despertar l'interès del client pel comerç i pels seus productes.
- Aprendre les tècniques de persuasió del marxandatge.
- Entendre la importància de les noves tecnologies pel comerç al detall.

### • Contingut:

- Introducció a la importància d'aplicar el màrqueting en el punt de venda.
- Anàlisi de les tendències actuals del punt de venda.
- La importància d'una bona definició i un bon posicionament del comerç.
- Les tècniques de comunicació que disposa la botiga.
- El marxandatge extern.
- El marxandatge intern.
- El comerç i les noves tecnologies

## **Adreçat a:**

**Places limitades. Inscripcions [clicant aquí](#).**

**Horari** | Dies 28 i 29 d'octubre i 3 i 5 de novembre, de 14 a 16 h

**Preu** | Gratuït

**Destinataris** | P ublic general

**Organitza** | Ajuntament

**Lloc** | A través de la plataforma Zoom

**Programa** | [Formacions en línia gratuïtes](#)

Ajuntament de Castellar del Vallès · Passeig Tolrà, 1 | 08211 Castellar del Vallès |

Tel. 93 714 40 40