



UNIÓN EUROPEA



Excmo. Ayuntamiento de
Campo de Criptana

Jornadas formativas: 'Técnicas de venta y atención al cliente'

Campo de Criptana, 7 y 8 de noviembre de 2018

Escuela de Catadores. Avda. de la Hispanidad, 11. 15:00 a 17:00 horas

El pequeño comercio no siempre aplica unas recetas de gestión actuales, en línea con las necesidades y deseos del cliente actual. Cambios en la forma de comprar, diferentes criterios en las decisiones o modos de compra, cambios de gustos y culturales, nuevos productos y presentaciones..., todo ello hace que el comercio debe adaptar su forma de trabajar a lo que pide el consumidor, frente a lo que han sido modelos más tradicionales. Conocer y entender los cambios que se están produciendo en productos modelos de compra, logística, promoción y publicidad, atención al cliente y gestión del negocio, es básico para poder adaptarnos al cambio, y mejorar nuestros ratios comerciales.

Esta formación tiene como objetivo presentar diferentes técnicas y modelos de trabajo que pueden ser claves para ampliar ventas y resultados en el pequeño comercio. Una serie de medidas a llevar a cabo en el negocio, cada uno con sus particularidades, para conseguir un mejor resultado de la gestión comercial, aspectos que dinamizan la acción comercial directa, y que facilitan la venta y la fidelización del cliente.

La **Cámara de Comercio de Ciudad Real** y el **Ayuntamiento de Campo de Criptana** organizan estas jornadas, con la financiación de la **Unión Europea** y la **Secretaría de Estado de Comercio** en el Marco del **Programa Integral de Apoyo a la Competitividad del Comercio Minorista**.

Dirigido a

Propietarios, gerentes y empleados de comercios minoristas interesados en crear o mejorar la presencia de su comercio en las redes sociales.

Programa

Duración: 4 horas presenciales

- 🇪🇺 Tendencias en el mundo del comercio de proximidad, factores de influencia.
- 🇪🇺 La gestión del comercio, actividades que aportan resultados.
- 🇪🇺 El diagnóstico comercial, ¿nos conocemos?
- 🇪🇺 Atención al cliente; entenderlo y atenderlo.
- 🇪🇺 Técnica y habilidades comerciales que aportan resultados.
- 🇪🇺 La tecnología en la gestión de captación y ventas.
- 🇪🇺 Acciones concretas para la mejora de la rentabilidad.



UNIÓN EUROPEA



Excmo. Ayuntamiento de
Campo de Criptana

Profesorado

Vicente Dávila, experto en las áreas Comercial y Marketing, Estrategia, y Organización de empresas. Socio de Kuvi Consultoes y profesor de la EOI y de la Universidad de la Rioja. Ha desarrollado diversos programas de formación y consultoría para el pequeño comercio.

Más información

La participación en las jornadas es gratuita previa inscripción.

[CONVOCATORIA Y FICHA DE INSCRIPCIÓN](#)

En la página web www.camaracr.org

María Camacho

Teléfono: 926274444

formacion@camaracr.org