

Fondo Europeo de Desarrollo Regional

Una manera de hacer Europa



Actuaciones Divulgativas sobre
Técnicas de Venta y Experiencias de
Compra

Aumenta tus ventas en 3 pasos

13 de julio de 2021



UNIÓN EUROPEA



Cámara
de Comercio de España

Fondo Europeo de Desarrollo Regional

Una manera de hacer Europa

Objetivos:

Aprender a usar un método ordenado para diseñar acciones concretas que puedas poner en marcha de inmediato, con tus recursos reales disponibles, para aumentar el dinero que te entra en caja, a base de diseñar:

1. La propuesta de valor diferencial para los públicos que más te interesen como clientes. Con lo que ya tienes en tu negocio. Es decir, diseñar cómo darle a tu público motivos concretos para entender por qué comprarte a ti, comprarte más y comprarte más veces.
2. Formas ágiles, eficaces y rentables de llegar hasta más gente que sea tu "cliente ideal", con acciones que puedas ejecutar esta misma semana para que te entre más gente por la puerta del comercio (ya sea presencial u *online*).
3. Una comunicación clara a esos públicos a los que vas a llegar. Es decir, diseñar tus mensajes comerciales y guiones de venta (y guiones son guiones, no teoría abstracta sobre técnicas de venta) para que la gente entienda qué cosas concretas, que de verdad les importen, les va a hacer salir ganando lo que vendes y te comprenden más. Que es de lo único de lo que se trata.

Dirigido a:

Autónomos/as o microempresas, pequeñas o medianas empresas, del sector comercial minorista y emprendedores/as que tengan previsto desarrollar su actividad en este ámbito.

Fecha:

13 de julio de 2021.

Horario:

De 14.00 a 16.00 h.

Profesorado:

D. José María de la Torre.

Programa:

1. Cómo se transforma cualquier negocio en una gran propuesta de valor única. Vendas lo que vendas y sin hacer ningún gran cambio ni inversión en tu negocio.
 - Ejemplos de aplicación en casos reales de varios comercios.
 - Plantilla para aplicarlo a tu caso real.
2. La "segmentación de públicos por acciones": cómo llegar de forma más eficaz hasta tus públicos objetivos. Con los recursos que ya tienes y con acciones que puedas poner en marcha esta semana (sepas dominar las herramientas que sepas dominar).
 - Ejemplos de aplicación en casos reales de varios comercios.
 - Plantilla para aplicarlo a tu caso real.
3. Diseño de guiones de venta y comunicaciones comerciales que de verdad funcionan. Y que puedas poner a prueba esta tarde y medir la diferencia.
 - Ejemplos de aplicación en casos reales de varios comercios.
 - Plantilla para aplicarlo a tu caso real.
4. Resumen para pasar a la acción en tu caso real y medir los resultados.

Información e inscripciones:

www.camaracantabria.com

942 318 314



Lugar de celebración:

Aula Virtual de la Cámara de Comercio de Cantabria, Plaza Velarde 5 de Santander.

Plazas:

30.

Plazo de inscripción:

Hasta el 12 de julio de 2021.



UNIÓN EUROPEA

