

Mòdul 4 · Connecta amb la gestió Les dades t'ajuden a prendre decisions

Dimarts 13 de febrer de 2018 · 10-14 h

A càrrec de David de Antonio

Objectiu

Identificar els indicadors clau de l'activitat comercial al punt de venda per definir amb eficàcia les accions prioritàries a portar a terme.

Programa

- La gestió de la botiga i els indicadors comercials
- Mesurar l'activitat comercial per vendre més i millor
- Transformar informació en coneixement
- Elecció d'indicadors i objectius
- Tipus d'indicadors: indicadors de client, indicadors de producte i indicadors de gestió

Mòdul 5 · Connecta amb el sentit Vendes i persones

Dimarts 13 de març de 2018 · 16.30-20.30 h

A càrrec de David de Antonio

Objectiu

Ajudar als participants a veure com poden implicar als seus equips de venedors i engrescar-los a perseguir objectius de millora de la venda i de relació amb els clients.

Programa

- La informació al servei de les persones
- L'actitud de les persones com a motor de venda
- El cercle d'influència
- Comunicació i reconeixement

365[®]



ARO impulsa

empresa · formació · ocupació

Àrea de Promoció Econòmica
Ajuntament de Castell-Platja d'Aro

Ajuntament de Castell-Platja d'Aro

Aro Impulsa · Àrea de Promoció Econòmica, Empresa i Ocupació

T 972 817 284 (ext. 290-291)

promocioeconomica@platjadaro.com

www.aroimpulsa.com

Escola d'hivern a Castell-Platja d'Aro

Connecta el teu comerç · 2017-2018

Formació especialitzada per a empresaris i treballadors



**Platja d'Aro
Castell d'Aro
S'Agaró**

Mòdul 1 · Connecta amb la persona Emociona'm i et compraré

Dimarts 17 d'octubre de 2017 · 10-14 h
A càrrec de Andreu March

Objectiu

Mostrar el comportament del consumidor en l'actualitat, explicar les noves tendències del visual merchandising emocional, mostrar exemples pràctics i aportar solucions per fer més atractius els punts de venda i millorar-ne la rendibilitat.

Programa

- L'estratègia comercial a la botiga: a la recerca de l'emoció del client
 - Els nous hàbits del consumidor
 - El visual merchandising emocional i el factor humà
- Visual merchandising: l'eina per accedir ràpid i clarament a la venda
 - Com podem animar els punts de venda?
 - Flow: com fer que el client “flueixi” a la botiga
 - Noves tendències: les “concept stores”, les “pop ups” i les “botigues de guerrilla”
- Creativitat als aparadors i als punts de venda

Lloc de realització

Sala d'actes · Ajuntament de Castell-Platja d'Aro
c/ Verdaguer, 4 · Platja d'Aro

Mòdul 2 · Connecta amb les tendències Visita comercial guiada a Barcelona

Dimarts 14 de novembre de 2017 · 10-14 h
A càrrec de Andreu March

Objectiu

Buscar fonts d'inspiració a partir de l'observació de diferents establiments comercials actuals des del punt de vista del visual merchandising i l'aparadorisme, la seva connexió amb les emocions i extreure conclusions de les principals línies d'actuació, encerts i possibles millores dels comerços observats, per poder-ho aplicar al propi negoci.

Programa

- Trobada del grup a la zona centre de Barcelona i reflexions prèvies
- Recorregut: eix de muntanya a mar, partint de la zona Eixample-Passeig de Gràcia fins arribar a la zona centre de la ciutat. Durant el recorregut es remarcaran els aspectes més rellevants dels establiments i es potenciarà el procés de reflexió dels participants. També s'observarà com, a mida que ens desplaçem, canvia el model d'establiment i el concepte comercial, tant a nivell d'aparadorisme com de marxandatge visual
- Conclusions i intercanvi d'opinions

Inscripcions

Fins al 16 d'octubre · Places limitades
Gratuït (prioritat per a empadronats i treballadors/es d'empreses de Castell-Platja d'Aro)

Mòdul 3 · Connecta amb el client Treu més profit del Facebook

Dimarts 12 de desembre de 2017 · 16.30-20.30 h
A càrrec de Xavier Rivera

Objectiu

Conèixer les eines avançades de gestió i publicitat de Facebook per aconseguir millor comunicació i nous clients al punt de venda.

Programa

- Configuració de les noves opcions de pàgina
- Creació de botiga en línia
- Canvas: nova manera de promocionar contingut dins un espai visual diferent
- Creació de campanyes publicitàries a nivell local i internacional
- Instal·lació del Pixel de Facebook al lloc web de l'empresa per poder fer el seguiment de conversions
- Definició de públics similars per arribar a nous clients potencials
- Facebook Insights: analitzem estadístiques per prendre decisions

Titulació

Cinc mòduls: Diploma ESCODI
Un mòdul: Certificat d'assistència Aro Impulsa i ESCODI