

PROGRAMA JORNADAS 2020

LA IMAGEN	➤ Como crear una imagen atrayente que beneficie el consumo ➤ El escaparate como identidad	Fecha: 14 Septiembre Horario: De 9 h a 11:30 h y de 20:30 h a 22 h
LA ATENCIÓN AL CLIENTE	➤ Como ganar prestigio ➤ ¿Qué ha cambiado a la hora de atender al cliente?	Fecha: 28 Septiembre Horario: De 9 h a 11:30 h y de 20:30 h a 22 h
EL PRECIO	➤ La oferta y la demanda en el presente ➤ Precios que potencian o perjudican el consumo	Fecha: 5 Octubre Horario: De 9 h a 11:30 h y de 20:30 h a 22 h
EL CONOCIMIENTO DEL PRODUCTO	➤ ¿Qué beneficia al cliente? ➤ ¿Cómo transmites dicha información?	Fecha: 13 y 14 Octubre Horario: De 20 h a 22 h y de 20 h a 22 h
LA COMODIDAD	➤ Cómo hacer cómodo el comercio ➤ ¿Qué servicios debemos sí o sí, ofrecer?	Fecha: 19 Octubre Horario: De 9 h a 11:30 h y de 20:30 h a 22 h
LA UNIÓN Y LA UTILIDAD	➤ La utilidad al servicio de la fidelización ➤ Ventajas de la unión profesional	Fecha: 26 Octubre Horario: De 9 h a 11:30 h y de 20:30 h a 22 h
LA EMOCIÓN	➤ Cómo hacer disfrutar al cliente en el presente ➤ Las emociones como aliado sorpresa	Fecha: 2 Noviembre Horario: De 9 h a 11:30 h y de 20:30 h a 22 h
EVENTOS COMERCIALES	➤ ¿Qué eventos son propicios en la actualidad? ➤ Aumentar la entrada de clientes a través de la dinamización	Fecha: : 9 Noviembre Horario: De 9 h a 11:30 h y de 20:30 h a 22 h
LA COMUNICACIÓN	➤ Cómo llegar a los clientes actuales y potenciales ➤ Redes sociales y publicidad	Fecha: : 16 Noviembre Horario: De 9 h a 11:30 h y de 20:30 h a 22 h
LOS RECURSOS	➤ ¿Qué puedo y debo ofrecer? ➤ De que herramientas dispongo	Fecha: : 23 Noviembre Horario: De 9 h a 11:30 h y de 20:30 h a 22 h
LAS HABILIDADES	➤ Cómo vender hoy ➤ Filosofía comercial de éxito	Fecha: : 30 Noviembre Horario: De 9 h a 11:30 h y de 20:30 h a 22 h