

Fondo Europeo de Desarrollo Regional
Una manera de hacer Europa



Actuaciones Divulgativas sobre Técnicas de Venta y Experiencias de Compra

LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE EN EL COMERCIO MINORISTA.

Contenido:

1- Entorno de transformación

¿Qué CAMBIOS están afectando a nuestro negocio y necesitamos incorporar?

2- Estrategia Customer Experience

¿Cómo ser una marca relevante para nuestros clientes?

3- Qué tipos de clientes hay?

4.- Qué acciones puedo poner en marcha desde hoy para mejorar mis ventas?.

Imparte: Inmaculada Rodríguez Cuervo

Comercial, empresaria y formadora, habiendo formado a cientos de vendedores en su etapa como Product Manager en Lóreal, MRF, alumnos de programas postgrado de Universidad de Vigo y de Santiago de Compostela, Escuela Europea de Negocios, docente homologada INCYDE, Cámaras de Comercio y Escuela de Organización Industrial (EOI) Desde 2015 dirige Emociación, empresa dedicada al coaching comercial y la experiencia emocional de la venta

Lugar:

Cámara de Comercio de Santiago
C/ San Pedro de Mezonzo nº 44 bajo
15701 Santiago de Compostela

Hora:

De 16.00 a 20.00 horas. (4h)

Objetivos:

Comprender las nuevas demandas del mercado, qué busca actualmente el cliente, cuáles son sus hábitos y así poder identificar qué podemos ser más atractivos para el cliente actual y lograr una mejora del resultado de negocio

Coste:

Gratuita previa inscripción
Plazas limitadas

Más información:

Tlf: 981 596800
informacion@camaracompostela.com
www.camaracompostela.com

15 de noviembre de 2017



UNIÓN EUROPEA

