UNIÓN EUROPEA

GOBIERNO DE ESPAÑA · MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD · SECRETARÍA DE ESTADO DE COMERCIO

Cámara de Comercio de España · Cámara Ciudad Real

TALLER
"COMUNICACIÓN Y PROMOCIÓN EN EL PUNTO DE VENTA"
Ciudad Real, 28 y 29 de noviembre de 2016
Cámara de Comercio de Ciudad Real. (C/Lanza, 2). 14:30 a 17:30 horas

La comunicación y promoción en el punto de venta tiene una importancia creciente en las decisiones de compra. Los clientes quieren percibir las características de los productos de un modo atractivo.

La **Cámara de Comercio** organiza un taller enmarcado dentro del **Plan Integral de Apoyo al Pequeño Comercio 2016**, en el que se aprenderá a gestionar a nivel técnico y estratégico los elementos de comunicación y promoción de ventas, con el fin de crear mensajes y acciones de promoción eficientes, permitiendo al comercio obtener beneficios y satisfacer a su clientela clave.

El taller será impartido por Ricardo Palomares, diplomado en Marketing y Dirección comercial por la Escuela Internacional de Dirección Empresarial, Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial por la Escuela Superior de Gestión Comercial y Marketing.

Dirigido a

Propietarios, gerentes y empleados de comercios minoristas, interesados en mejorar las acciones de comunicación y promoción de ventas en su comercio.

Programa

- **Técnicas de comunicación personal**
  - La calidad de servicio como valor estratégico
  - Proceso de comunicación con los clientes
  - Comunicación no verbal
  - Atención de quejas y reclamaciones
- **Elementos y soportes de comunicación**
  - Señalética informativa
  - Etiquetado
  - Carteles de promoción
  - Señalización digital
- **Política de precios promocionales**
  - El precio psicológico
  - El precio promocional en el escaparate
- **Técnicas de promoción en el punto de venta**
  - Reducción del precio
  - Vale de descuento inmediato
  - Vale descuento diferido
  - Pack promocional o paquete combinado
  - Programa de puntos y/o cupones
  - Sorteos de premios en metálico y premios materiales
  - Regalos y muestras gratuitas
  - Más por menos

- **Planificación promocional en el punto de venta**
  Definición de los objetivos
  Segmentación de los clientes
  Incentivos económicos y materiales
  Señalética promocional
  Localización estratégica de las promociones
  Presentación estratégica de las promociones
  Definición del tiempo y/forma
  Cálculo del punto de equilibrio

Durante el taller, se ofrecerá a los participantes un almuerzo informal de estilo buffet.

Más información e inscripciones

La participación en el taller es **GRATUITA**, previa inscripción y hasta completar aforo

Convocatoria y ficha de preinscripción

En página web www.camaracr.org
Área de Desarrollo Empresarial
Cámara de Comercio e Industria de Ciudad Real
Juana Fernández-Luengo
Teléfono: 926 27 44 44; Fax: 926 25 56 81
formacion@camaracr.org