

TALLER “COMUNICACIÓN Y PROMOCIÓN EN EL PUNTO DE VENTA”

Tomelloso, 17 y 18 de octubre de 2016

Asociación de Empresarios de Tomelloso (C/Socuellamos. 96). 15:00 a 18:00 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 en colaboración con la **Asociación de Empresarios de la Comarca de Tomelloso** y enmarcado dentro del **Plan Integral de Apoyo al Pequeño Comercio 2016**, 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

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