

## Jornadas formativas: 'Técnicas de venta y atención al cliente'

Alcázar de San Juan, Centro de empresas, Avda. de la Tecnología, 25 (P.I. Emilio Castro)

14 y 15 de octubre de 2019. Horario: 15:00 a 17:00 horas

El pequeño comercio no siempre aplica unas recetas de gestión actuales, en línea con las necesidades y deseos del cliente actual. Cambios en la forma de comprar, diferentes criterios en las decisiones o modos de compra, cambios de gustos y culturales, nuevos productos y presentaciones..., todo ello hace que el comercio debe adaptar su forma de trabajar a lo que pide el consumidor, frente a lo que han sido modelos más tradicionales. Conocer y entender los cambios que se están produciendo en productos modelos de compra, logística, promoción y publicidad, atención al cliente y gestión del negocio, es básico para poder adaptarnos al cambio, y mejorar nuestros ratios comerciales.

Esta formación tiene como objetivo presentar diferentes técnicas y modelos de trabajo que pueden ser claves para ampliar ventas y resultados en el pequeño comercio. Una serie de medidas a llevar a cabo en el negocio, cada uno con sus particularidades, para conseguir un mejor resultado de la gestión comercial, aspectos que dinamizan la acción comercial directa, y que facilitan la venta y la fidelización del cliente.

La **Cámara de Comercio de Ciudad Real** y el **Ayuntamiento de Alcázar de San Juan**, organizan estas jornadas, con la financiación de la **Unión Europea** y la **Secretaría de Estado de Comercio** en el Marco del **Programa Integral de Apoyo a la Competitividad del Comercio Minorista**.

### Dirigido a

---

Propietarios, gerentes y empleados de comercios minoristas. Personas que estén pensando en emprender en el ámbito del pequeño comercio.

### Programa

---

Duración: 4 horas presenciales

- 🕒 Tendencias en el mundo del comercio de proximidad, factores de influencia.
- 🕒 La gestión del comercio, actividades que aportan resultados.
- 🕒 El diagnóstico comercial, ¿nos conocemos?
- 🕒 Atención al cliente; entenderlo y atenderlo.
- 🕒 Técnica y habilidades comerciales que aportan resultados.
- 🕒 La tecnología en la gestión de captación y ventas.
- 🕒 Acciones concretas para la mejora de la rentabilidad.

## Profesorado

---

Vicente Dávila, experto en las áreas Comercial y Marketing, Estrategia, y Organización de empresas. Socio de Kuvi Consultores y profesor de la EOI y de la Universidad de la Rioja. Ha desarrollado diversos programas de formación y consultoría para el pequeño comercio.

## Más información

---

**La participación en las jornadas es gratuita previa inscripción**, estando subvencionada por la Unión Europea y la Secretaría de Estado de Comercio en el marco del Programa Integral de Apoyo a la Competitividad del Comercio Minorista.

### [CONVOCATORIA y FICHA DE INSCRIPCIÓN](#)

En página web [www.camaracr.org](http://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](mailto:formacion@camaracr.org)