



Taller: 'Comunicación y promoción en el punto de venta'

Alcázar de San Juan, 19 y 20 de junio de 2017

Centro de Empresas, Avenida de la Tecnología, 25, 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 este taller, en colaboración con el Ayuntamiento de Alcázar de San Juan, 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

Duración: 6 horas presenciales

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

Profesorado

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.

Más información

La participación en el taller es gratuita previa inscripción.

[CONVOCATORIA Y FICHA DE INSCRIPCIÓN](#)

En página web www.camaracr.org

Área de Formación - Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Ciudad Real

Juana Fernández-Luengo

Teléfono: 926 27 44 44

Fax: 926 25 56 81

formacion@camaracr.org