

09

Ó

I

C

A

M

A

R

G

O

G

P

4 de maig

25 de maig

15 de juny

5 d'octubre

26 d'octubre

16 de novembre

Títol sessió

Continguts

Ponent

Entendre els Clients en temps d'infidelitat

Aquesta conferència ens ofereix una reflexió molt lúcida sobre com vivim, a què aspirem i com comprem els consumidors d'avui en dia, fent-nos veure que no tot és el preu. El conferenciant exposa les seves reflexions en un llenguatge molt planer, a vegades en clau humorística, que ens ofereix algunes pistes que poden ser de gran utilitat per als comerciants

Joan Elias. Professor d'EADA coach de direcció i autor de diversos llibres i articles, "Clientes contentos de verdad" "En busca del Lovework: más allá de la motivación y el liderazgo" "Manual de instrucciones del nuevo consumidor"

Noves estratègies per orientar el negoci en el comerç

Continuant amb el fil conductor de la conferència anterior, aquí es farà èmfasi en la importància del que passa dins la botiga, i el que pot experimentar el client mentre hi és. Reflexions de com els comerciants pensen en clau de satisfer les necessitats del client, enlloc de vendre productes

Maria Callis. Màster en Direcció i Administració d'empreses per ESADE. Socia ALPENSTOCK

Les quatre nocions de Màrqueting que ha de tenir en compte tot comerciant

Un cop situats en l'òptica del client i de com hem d'enfocar la botiga per a que sigui atractiva, aquesta conferència es centra en com atraure aquest client. Quines són les estratègies de màrqueting aplicades al comerç?

Josep Lluís del Olmo. Consultor independent especialista en temes de màrqueting i tècniques de vendes aplicades al comerç

Entendre i seduir clients: factor clau per al comerç actual

Es tracten aspectes de la imatge comercial i del merchandising des del punt de vista de distingir-se de la competència, i de "fer fàcil la compra" al client. La ponent il·lustra les seves reflexions amb imatge de casos reals, cosa que introdueix als comerciants en la importància de mirar que està fent la competència

Magda Espuga. Sòcia Directora de KISS Retail Management Consulting

El secret de l'èxit dels comerciants: Planificar

Donat el perfil de molts negocis familiars de comerç, en el que el propi empresari ha de complir múltiples funcions que en una gran empresa estarien repartides entre diferents departaments, sovint els comerciants es queixen que no tenen temps per pensar, cosa que posa en perill el negoci. Aquí es tractaran temes d'organització del temps i planificació aplicada a la pròpia empresa

Josep M^º Llaurador. Psicòleg d'empresa. Actualment és consultor independent i és autor de diversos llibres sobre empresa familiar.

El comerç familiar també pot superar reptes i ser competitiu: 3 casos reals

Tancant el cicle de conferències, es presenten els casos de 3 comerciants que han fet la transformació per fer créixer el seu negoci. Tres comerciants de tres sectors diferents que han superat alguna crisi i han fet més rendible el seu negoci. La directora d'ESCODI actuarà com a introductora dels casos i moderadora.

Nuria Beltran. Directora ESCODI, i 3 comerciants

