

El taller de los miércoles

Cámara de Comercio de Murcia

20 octubre Reinventa tu comercio en 3 pasos: sal reforzado de la pandemia

Impulsados por la digitalización y por la COVID, los hábitos de los consumidores están cambiando. Si queremos seguir siendo competitivos hemos de reinventarnos, mirar hacia adelante y aprovechar todas las herramientas que nos brinda el entorno digital para detectar y aprovechar nuevas oportunidades dentro y fuera de nuestro entorno local. En este Taller aprenderás a:

- o Detectar y aprovechar nuevas oportunidades para tu negocio dentro y fuera del entorno local
- o Crear campañas eficaces, orientadas a conseguir nuevos clientes y a que los clientes que ya tienes te compren más.
- o Utilizar herramientas sencillas que te ayudarán a detectar oportunidades, visibilizar tu comercio y conseguir más clientes y fidelizarlos; en definitiva, a conseguir más ventas y aumentar la rentabilidad de tu negocio

Todo ello apoyado en casos de éxito de comercios que están consiguiendo fortalecer su actividad en la crisis sanitaria.

27 octubre Lenguaje no verbal. Qué dice tu cuerpo a los clientes cuando les hablas.

¿Has pensado qué dicen tus gestos de ti? ¿Y tu voz? ¿Suena segura, transmite confianza? ¿Sabes cómo influye tu lenguaje no verbal en tu día a día como profesional? El lenguaje no verbal (voz y cuerpo) tienen un gran impacto en nuestra audiencia por encima, incluso, de lo que decimos. Tener un gran mensaje, pero no ser capaz de transmitirlo con seguridad es lo mismo que no tener nada. Necesitamos ser capaces de tomar el control de la situación para poder defender con éxito nuestras ideas, productos, marcas e, incluso, a nosotros mismos como profesionales. En este taller conoceremos las principales herramientas de las que disponemos para controlar nuestro lenguaje no verbal, incluso cuando aparecen los nervios. Trabajaremos de una forma

práctica para saber qué gestos, posturas, formas de hablar o incluso posiciones en una mesa son las que más nos benefician en cada situación.

3 noviembre Gestión estratégica de la superficie de ventas.

¿Cómo gestionas tu establecimiento? ¿Qué criterios sigues a la hora de llevar a cabo la actividad? ¿Aplicas conceptos de marketing? Visibilidad, atracción, puntos fríos y calientes, señalética, circulación de los clientes, gestión del mostrador, punto de acceso, presentación de los productos... ¿lo tienes en cuenta? En este taller, te facilitaremos algunas claves para optimizar tu punto de venta.

10 noviembre Cómo manejar eficientemente la incertidumbre.

Vivimos tiempos muy inciertos y caóticos. La globalización, la transformación digital y el nuevo orden de las cosas provocan constantes cambios transformando nuestros pilares en entornos totalmente inciertos. Los retos desconocidos y la ingente cantidad de información que tenemos que gestionar día tras día, nos exigen diferentes formas de organizarnos y gestionar nuestro estrés. En caso contrario, corremos el riesgo de no adaptarnos, de no ser productivos, de no regular correctamente nuestros estados emocionales e, incluso, de enfermar.

17 noviembre Antes de buscar nuevos clientes, fideliza los que ya tienes.

Fidelizar a sus clientes no es tarea fácil, sin embargo, merece la pena. A la vez que aportan más ingresos ya que gastan más dinero en nuestro negocio que un cliente ocasional, resulta más económico mantener un cliente que captar uno nuevo. Por otra parte, son nuestros mejores embajadores, hablarán bien de nuestro negocio, refuerzan nuestra imagen de marca, nos ofrecen información de valor y ayudan a generar nuevas ideas.

En este taller aprenderemos a identificar lo que más valoran nuestros clientes, cómo tratar sus quejas, qué son y cómo practicar las técnicas de Cross-selling y Up-selling, así como los beneficios que la fidelización aporta de manera recíproca, tanto a nuestro negocio como a nuestros clientes.