



Ciclo de talleres formativos Cámara de Murcia.

PLAN DE APOYO AL COMERCIO MINORISTA 2025



Objetivos generales de los talleres.

La capacitación es uno de los pilares fundamentales en la mejora de la competitividad y eficiencia del pequeño comercio. La generación de un empleo de calidad, profesional y competitivo es posible si se dota al empresario del comercio de los conocimientos y las herramientas necesarias para poner en práctica su negocio.

A través de estos talleres se pretende mejorar la preparación de los empresarios y empleados del comercio minorista en la gestión del negocio, con una clara orientación hacia la mejora competitiva y la adaptación a los cambios a los que se vea sometido el sector (crisis económicas, nuevos hábitos y perfiles de consumidores, comercio electrónico, etc.).

Programación.

8-octubre. Señalización estratégica.

15-octubre. Despierta tu carisma para vender mejor.

22-octubre. TikTok una herramienta muy potente para tus ventas.

29-octubre. Qué sí y qué no en Social Media.

5- noviembre. Domina los anuncios de Instagram con Meta (sin morir en el intento)

12-noviembre. Inteligencia artificial para pequeño comercio.

19-noviembre. Conocer al cliente, elegir el producto y crear valor.

26-noviembre. Fotografía de producto para pequeño comercio.

Talleres.

1. Señalización estratégica.

Objetivo: conocer, analizar y poner en práctica estrategias de comunicación y promoción en la tienda física para vender más, siendo más rentables y competitivos. En este taller, realizaremos un recorrido por los diferentes elementos de comunicación gráfica de una superficie de ventas, aportando una propuesta optimizada de los mismos.

Docente: Ricardo Palomares.

2. Despierta tu carisma para vender mejor.

Aprenderemos a trabajar las herramientas fundamentales para crear una buena conexión con el cliente que la comunicación sea un valor añadido. Buscar el dominio de la voz, espacio, gestión de emociones y solución de conflictos.

Docente: Raquel Aullón.

3. TikTok, una herramienta muy potente para tus ventas.

¿Quieres convertir tu cuenta de Tik Tok en un imán para vender?

¡Despierta el potencial de tu comercio con este curso!

Con él aprenderás a construir una presencia sólida y atractiva en la red social de Tik Tok, permitiéndote impulsar tu comercio y conectar con tu público para vender tus productos.

Docente: Ana López Jurado.

4. Qué Sí y qué No en Social Media.

Una guía práctica de 3 horas para descubrir las mejores y peores prácticas en redes sociales, con ejemplos reales de marcas y negocios exitosos (y otros que no lo fueron tanto). Aprenderás qué funciona y qué conviene evitar, además de conocer herramientas útiles para mejorar la calidad de tu comunicación en redes sociales y optimizar la productividad de tu trabajo en ellas.

Docente: Raúl Viudes.

5. Domina los anuncios de Instagram con Meta (sin morir en el intento) (online)

Una práctica ampliamente extendida entre los pequeños negocios es llevar a cabo anuncios publicitarios directamente desde Facebook o Instagram cuando, desde el Administrador de Anuncios de Meta, es posible realizar acciones más avanzadas y con mejor resultados. En este taller, veremos cómo realizarlo de una forma sencilla y práctica.

Docente: Presentación Carpe.

6. Inteligencia artificial para pequeño comercio.

Introducir al comerciante en el uso práctico y sencillo de herramientas de IA generativa para crear contenido, utilizando herramientas de IA fáciles y gratuitas que mejorarán la gestión, el marketing y la productividad del negocio.

Docente: José Javier Caravaca.

7. Conocer al cliente, elegir el producto y crear valor.

Cuando la relación con sus clientes va más allá de una mera transacción económica, la probabilidad de que un comercio sea considerado la primera opción de manera automática se incrementa exponencialmente.

En este taller descubriremos, a través de técnicas y herramientas basadas en la comunicación y asertividad, aquello que podemos mejorar en nosotros para que nuestros clientes se mantengan a lo largo del tiempo.

Docente: Orly Caba.

8. Técnicas de fotografía de producto con smartphone.

Asesoramiento para la ejecución de fotografías de producto y su publicación en redes sociales, centrándonos principalmente en la utilización nuestro móvil como cámara de fotos y editor de imágenes. Diferentes tipos de fotografías, para la creación de contenidos, en función de los diferentes tipos de negocio.

Docente: Txete García.

Docentes.

Orly Caba.

Formada en el Grado Superior de Asesoría e Imagen, comienza su andadura hace más de diez años, ayudando a las personas a proyectar una imagen alineada con sus objetivos personales y profesionales, trabajando como asesora de imagen en el Centro Comercial Nueva Condomina y diferentes establecimientos de moda de Murcia y otras poblaciones. Ha colaborado con diferentes medios como Murcia Noticias, Radio Metropolitana y en el programa Quédate conmigo de la 7TV.

Ricardo Palomares

Profesor de retail marketing con más de 25 años de experiencia en la impartición de conferencias, cursos y programas máster en diversas universidades y escuelas de negocio de España y Latinoamérica como ESIC Business & Marketing School, la Universidad de Granada (UGR), la Universidad del País Vasco (EHU), la Fundación UNED o el Consejo Superior de Cámaras de Comercio de España, así como en diversas universidades e importantes instituciones docentes internacionales.

Raquel Aullón

Licenciada en Ciencias de la información por la Universidad Complutense de Madrid y Experta en Arte Dramático Aplicado por la Universidad de Alicante. Ha pasado la mayor parte de su vida ligada a los medios de comunicación. En la actualidad es formadora de Oratoria y habilidades comunicativas para profesionales. Imparte clases de esta materia como colaboradora en las Universidades de Murcia, Cartagena y Alicante, además de otras instituciones públicas y privadas.

Ana Belén López Jurado.

Licenciada en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Murcia, especialización en Marketing. Como Consultora de Marketing Online es especialista en crear estrategias de marketing digital para pymes, consiguiendo optimizar la visibilidad en internet a través del social media, los contenidos, la publicidad online y todas las herramientas digitales que consiguen mejorar los resultados empresariales.

Raúl Viudes.

Social Media Manager y fundador de **Viraliza**. Licenciado en Administración y Dirección de Empresas y con más de 12 años de experiencia gestionando proyectos de comunicación, ha acompañado a negocios locales, marcas nacionales e instituciones en su crecimiento digital, combinando estrategia, creatividad y análisis.

Javier Caravaca.

Consultor en Comunicación Estratégica y Tecnología con más de 20 años de experiencia en pymes y multinacionales. Su enfoque se centra en equipar a los pequeños comerciantes con herramientas avanzadas de IA, adaptadas a sus necesidades específicas, permitiéndoles personalizar sus ofertas, optimizar operaciones y mejorar la experiencia del cliente, para poder competir en un mercado cada vez más digital y exigente.

Presentación Carpe García.

Fundadora de Semymas, Agencia de Marketing Digital desde la que durante los últimos nueve años ayuda a la mejora de su presencia online a pequeñas empresas. Con experiencia en formación y consultoría, y Google Partner en campañas de Publicidad de Pago por Clic y más de 20 años de experiencia en Marketing, con doble Licenciatura (en ADE y en Marketing) y Máster en Dirección de Marketing.

Txete García.

Realizó sus estudios de fotografía en la conocida Escuela de Estudios del Vídeo y la Imagen de Madrid. Comenzó su carrera profesional como fotógrafo de moda y publicidad junto a Gustavo Queipo, trabajando para importantes agencias publicitarias de la capital (Saatchi&Saatchi, McCann Ericson, TBWA, Publicis). Posteriormente, cambió su residencia al País Vasco, trabajando para distintas agencias publicitarias y siendo colaborador de varias revistas de deportes (Pedalier, Surfer Rule, Surf Europe). Actualmente, continúa su carrera trabajando para distintas firmas y agencias publicitarias de la Región y compaginando su actividad profesional con la impartición de cursos de imagen en distintos centros de formación de diversos puntos del territorio nacional.

Horario y duración de los talleres.

Los talleres se celebrarán en el horario que, por experiencia, resulta más accesible para los pequeños comerciantes, de 14.00 a 17.00.

La totalidad de los mismos se impartirá mediante la modalidad **online** a través de la plataforma **ZOOM**.