

Píldoras para gestionar la crisis con eficiencia

Actividad formativa dentro del Plan de Formación para el Pequeño Comercio

Píldoras para gestionar la crisis con eficiencia

RESPONDE A LAS NECESIDADES DE UN COLECTIVO TAN AMPLIO COMO ES EL COMERCIO DE LA DEMARCACIÓN TERRITORIAL DE LA CÁMARA DE COMERCIO E INDUSTRIA DE LORCA. A TRAVÉS DE HERRAMIENTAS DE APLICABILIDAD PRÁCTICA E INMEDIATA, SE MUESTRAN SOLUCIONES ANTE SITUACIONES ADVERSAS, ASÍ COMO A TOMAR DECISIONES TRASCENDENTALES.

DURACIÓN Y HORARIO

El ciclo de conferencias, consta de cuatro jornadas. Aunque la duración aproximada de cada conferencia es de 90 minutos, se añadirá tiempo para la celebración de una mesa redonda. El horario y las fechas son las siguientes:

- 1ª conferencia: 19 de mayo de 19:30 a 21:00 h.
- 2ª conferencia: 26 de mayo de 19:30 a 21:00 h.
- 3ª conferencia: 2 de junio de 19:30 a 21:00 h.
- 4ª conferencia: 10 de junio de 19.30 a 21:00 h.

PROFESORADO

- **Fernando Campillo Palomera**, abogado en ejercicio, especializado en Derecho del Consumidor.
- **Mª José Jonquera**, Licenciada en Ciencias Económicas.
- **Ángel López Naranjo**, Licenciado en Investigación y Técnicas de Mercado, Diplomado en Ciencias Empresariales, MBA y Master en Dirección Comercial y Marketing.
- **Ángel Ortuño Carpen**, Diplomado en Relaciones Laborales. MBA Executive y Master en Dirección Comercial y Marketing y Dirección de Ventas.

Lugar de celebración: Salón de actos de la Cámara de Comercio de Lorca.
ASISTENCIA GRATUITA PREVIA INSCRIPCIÓN.

1ª CONFERENCIA

“Optimismo inteligente”

La actitud personal ante la crisis

OBJETIVO:

LA FINALIDAD ES QUE NUESTRA ACTIVIDAD COBRE SIGNIFICADO A TRAVÉS DE UNA VISIÓN Y ACTUACIÓN POSITIVA. TRANSMITIR Y TRASLADAR A LA AUDIENCIA LAS NUEVAS FORMAS DE ACTUACIÓN, ASÍ COMO UN NUEVO CONCEPTO DE COMPORTAMIENTO QUE NOS AYUDE A IMPULSAR NUEVAS IDEAS, CREAR UN ENTORNO LABORAL POSITIVO, AFIANZAR VÍNCULOS ENTRE LOS TRABAJADORES...

PROGRAMA:

1. INTELIGENCIA EMOCIONAL
AUTOCONTROL, EMPATÍA Y ASERTIVIDAD
2. AUTOMOTIVACIÓN
OPTIMISMO, ACTITUD E INICIATIVA
3. TRABAJO EN EQUIPO
PROACTIVIDAD, COMPROMISO Y AFÁN DE LOGRO

Píldoras para
gestionar la crisis
con eficiencia

PRIMER CICLO
DE CONFERENCIAS

2ª CONFERENCIA

“Cómo mejorar nuestras ventas”

La actitud comercial ante la crisis

OBJETIVO:

EN LA ACTUALIDAD, LOS MÉTODOS TRADICIONALES DE VENTAS ESTÁN DESFASADOS. CAPTAR Y MANTENER CLIENTES PLANTEA NUEVAS ACCIONES QUE EXIGEN NUEVAS TÉCNICAS Y ESTRATEGIAS NEGOCIADORAS Y DE VENTA PARA CUMPLIR CON LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

PROGRAMA:

1. TIPOLOGÍA DE CLIENTES
2. CÓMO EDUCAR A NUESTROS CLIENTES

EJECUCIÓN:

3. ARGUMENTACIÓN FORMAL
4. OBJECIONES MÁS COMUNES Y TÉCNICAS PARA AFRONTARLAS
5. EL CIERRE DE LA VENTA. CÓMO HACERLO DE MANERA EFICIENTE

CONTROL Y SEGUIMIENTO:

1. ADMINISTRACIÓN DE FICHAS DE CLIENTES
2. SEGUIMIENTO Y COMPROMISOS
3. CÓMO GESTIONAR LA FIDELIZACIÓN DE LA CARTERA COMERCIAL.

3ª CONFERENCIA

“¿Podemos fidelizar a los clientes?”

La actitud en la gestión ante la crisis

OBJETIVO

HOY DÍA EXISTEN INFINIDAD DE MARCAS QUE COMPITEN POR SER LAS PRIMERAS EN SU MERCADO. ESTA SITUACIÓN PROVOCA UN ENTORNO ALTAMENTE COMPETITIVO. ES IMPRESCINDIBLE PONER EN PRÁCTICA NUEVAS TÉCNICAS DE FIDELIZACIÓN DE CLIENTES.

PROGRAMA

- CALIDAD REAL VERSUS CALIDAD PERCIBIDA
- ¿QUÉ ESPERA EL CLIENTE? ¿POR QUÉ ABANDONA UNA RELACIÓN COMERCIAL?
- ALCANZAR LA EXCELENCIA CON PROGRAMAS DE FIDELIZACIÓN

4ª CONFERENCIA

“Herramientas para la gestión financiera del negocio”

La actitud económica ante la crisis

OBJETIVO:

TODOS LOS DIRECTIVOS DEBEN MANEJAR Y TENER EN CUENTA CONCEPTOS FINANCIEROS, INDEPENDIEMENTE DEL ÁREA FUNCIONAL EN EL QUE SE DESARROLLAN POR LO QUE DEBEN TENER LOS CONOCIMIENTOS NECESARIOS PARA ANALIZAR E INTERPRETAR, RÁPIDAMENTE, LA INFORMACIÓN FINANCIERA QUE DEBEN MANEJAR.

PROGRAMA:

- INTRODUCCIÓN A LA INFORMACIÓN CONTABLE
- ESTRUCTURA Y CONCEPTOS DEL BALANCE
- ESTRUCTURA Y CONCEPTOS DE LA CUENTA DE RESULTADOS
- ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD



HOJA DE INSCRIPCIÓN

Nombre y apellidos: _____

_____ DNI: _____

Empresa: _____

_____ NIF: _____

Cargo: _____

Dirección: _____

C.P. _____ Ciudad: _____

Provincia: _____

E-mail: _____

Teléfono: _____ Fax: _____

“Según lo dispuesto en la LO 15/99 de Protección de Datos de Carácter Personal se le informa que los datos facilitados mediante este formulario quedarán registrados en un fichero propiedad de la Cámara de Comercio de Lorca con la finalidad de gestionar la asistencia a las conferencias y utilizados para posteriores envíos de información. Puede ejercer los derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición dirigiéndose al Departamento de Comercio Interior cuya dirección de correo electrónico está expuesta bajo este texto.”



Cámara
Lorca

