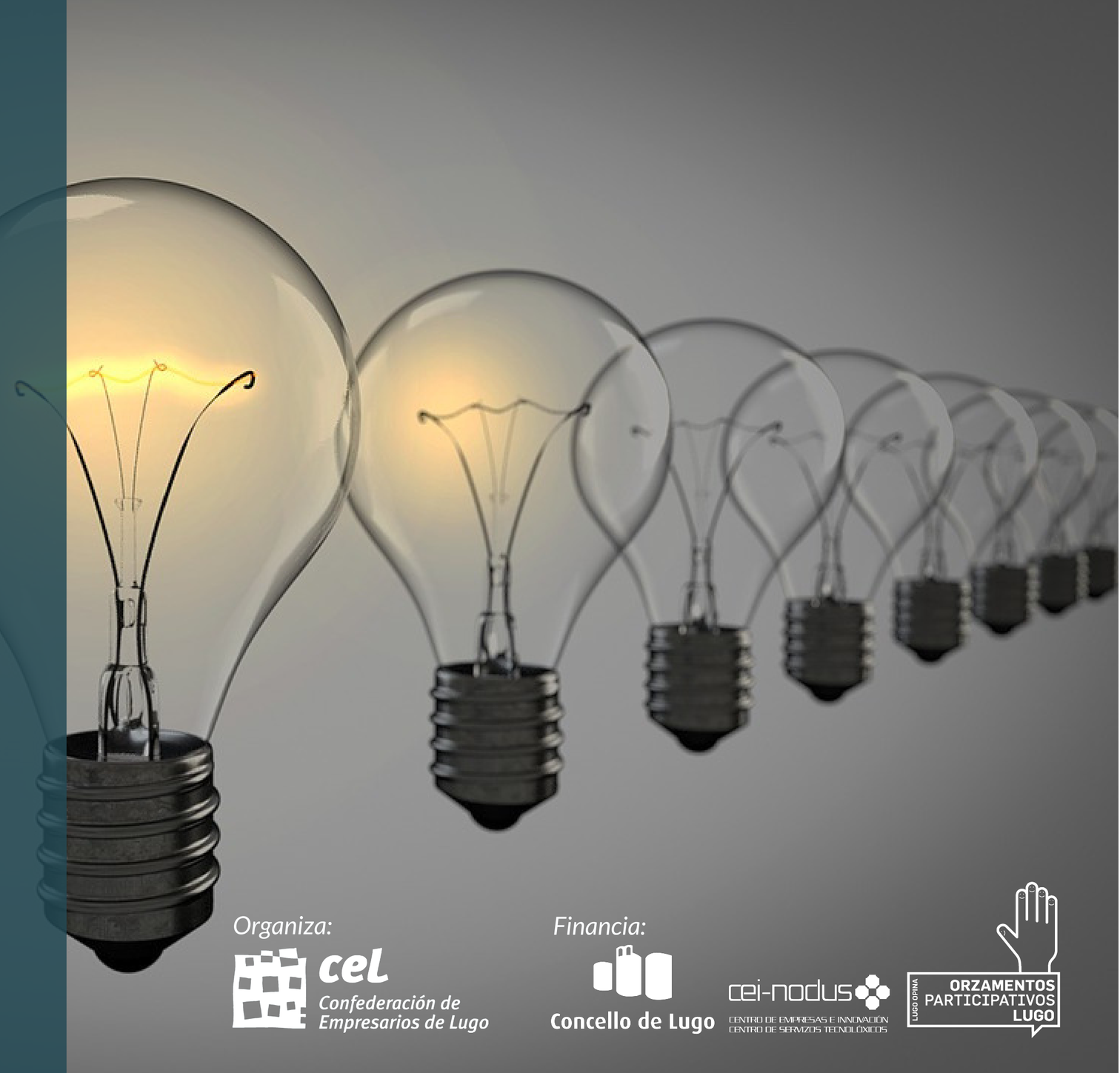
PÍLDORAS DE CONOCIMIENTO PARA EMPRENDEDORES

FORMACIÓN PARA APRENDER A EMPRENDER



Organiza:

cel
Confederación de Empresarios de Lugo

Financia:

Concello de Lugo

cei-nodus
CENTRO DE EMPRESAS E INNOVACIÓN
CENTRO DE SERVIZOS TECNOLÓXICOS

LUGO OPINA
ORZAMENTOS PARTICIPATIVOS LUGO

SEDE CENTRAL CEL

Plaza de Santo Domingo, 6- 8, 2ª Planta
27.001 LUGO

INSCRIPCIÓN

www.cel.es

MÁS INFO

982 23 11 50
sedecentral@cel.es

Gratuitos

PLAZAS LIMITADAS

Organiza:

cel
Confederación de Empresarios de Lugo

Financia:

Concello de Lugo

cei-nodus
CENTRO DE EMPRESAS E INNOVACION
CENTRO DE SERVIZOS TECNOLOXICOS

LUGO DIPUTA
ORZAMENTOS PARTICIPATIVOS
LUGO

Píldora 2. NEGOCIOS QUE ENAMORAN

OBJETIVOS

Del 6 al 9 de mayo de 2019

Lunes –Miércoles: 16:00 – 20:00 h.
Jueves: 16:00 – 19:00 h.

Orientar a emprendedores para la formulación de una propuesta de valor atractiva y diferenciada para su negocio, atractiva para que su producto o servicio sea el elegido frente al de la competencia.

Primer módulo (4 horas)

1. La propuesta de valor, formulación, claves para lograr una elevada percepción de valor de nuestros productos y servicios.
2. Mapa de empatía del cliente.
3. Desarrollo de nuestra propuesta de valor. Ejercicio práctico.

Segundo módulo (4 horas)

1. ¿Por qué compramos lo que compramos? ¿Y cuando se trata de empresas?.
2. Comunicación comercial. Claves para sintonizar con los clientes.
3. Tipos de necesidades y cómo abordarlas.
4. La argumentación comercial.¿Cómo se construye? Ejercicio práctico.
5. Gestión de objeciones. Anticípate respondiendo en tu argumentación comercial.
Ejercicio práctico. Tipos de objeciones y tratamientos.
6. El posicionamiento de nuestra propuesta comercial frente a la competencia, claves para desarrollarlo. ¿Cómo se construye? Ejercicio práctico.

Tercer módulo (4 horas)

1. Los consumidores aman las promociones, ¿qué tipos podemos usar en nuestros negocios?
2. Creación de un claim para transmitir tu posicionamiento.
¿Cómo se construye? Ejercicio práctico.
3. El marketing relacional, el camino hacia el amor por tu marca.
Los 9 ejes del marketing relacional.
4. Superación de expectativas, el customer journey.
Ejercicio práctico, diseño de un customer journey, identificación de touch points y de momentos de la verdad, ¿cómo aprovecharlos?.

Cuarto módulo (3 horas)

1. Marketing de guerrilla o street marketing, la forma de acercar tu marca a los clientes. Ejercicio práctico, identificación de claves para definir acciones de street marketing.
2. Marketing online para construir marcas que enamoran.

Organiza:

cel Confederación de Empresarios de Lugo

Financia:

Concello de Lugo

cei-nodus CENTRO DE EMPRESAS E INNOVACION CENTRO DE SERVIZOS TECNOLOXICOS

LUGO OPINA ORZAMENTOS PARTICIPATIVOS LUGO

Organiza:

cel
Confederación de Empresarios de Lugo

Financia:

Concello de Lugo

cei-nodus
CENTRO DE EMPRESAS E INNOVACIÓN
CENTRO DE SERVIZOS TECNOLÓXICOS

LUGO OPINA
ORZAMENTOS PARTICIPATIVOS LUGO