



FITXA TÈCNICA DE L'ACCIÓ

Data elaboració: 07/03/2017

Unitat responsable elaboració: *Unitat de foment empresarial*

NOM DE L'ACCIÓ	Màrqueting i vendes per empreses que comencen
OBJECTIU	Aquesta sessió té com a objectiu guiar en l'elaboració del pla de màrqueting adient i preparar l'actuació de vendes d'una forma coherent, senzilla i pràctica a empreses que tot just estan arrencant amb la seva activitat, o que se senten insegures en l'àmbit del màrqueting i les vendes.
DATES PREVISTES	19 i 20 de setembre
DURADA	10 hores lectives
HORARI	De 9:30h a 14:30h
DESTINATARIS/ÀRIES	Dirigit a aquelles empreses que estan començant la seva trajectòria empresarial i/o que estiguin en procés de reflexió estratègica, cercant el seu enfocament comercial adient i diferenciador, i que professionalment no han aprofundit encara en el màrqueting i les vendes. No es necessiten coneixements previs de cap d'ambdues àrees.
EXPERT/A	Xavier Olivares Veciana – Montse Ramos Sánchez
CONTINGUT	El pla d'empresa i el màrqueting. Mix de màrqueting: Producte, Preu, Distribució i Promoció. Segmentació del client. Comportament del consumidor. Valor, qualitat i satisfacció. Concepte de rentabilitat: rotació o diferenciació? Branding: la importància de la nostra marca. En que fallen les empreses quan venen?. Ja està el pla de màrqueting, comencem a preparar-nos per sortir a vendre. Què hem de fer al principi de l'entrevista de vendes? Objecions i tancament de venda.
LLOC DE REALITZACIÓ	IMPO Badalona. C/ Nova Cançó, 1, 08915 Badalona
MÉS INFORMACIÓ I PREINSCRIPCIONS	www.impo.cat , via correu electrònic a sae@impo.cat o al telèfon 93 460 52 00 Formació gratuïta.