

# MÀRQUETING | VENDES PER EMPRESSES QUE COMENCEN

Data elaboració | 08/02/2018

Unitat responsable elaboració | Unitat de foment empresarial



FITXA TÈCNICA DE L'ACCIÓ

## 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 | A CONFIRMAR

**DURADA** | 10 hores lectives (2 sessions)

**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** | **Montse Ramos Sánchez / Xavier Olivares Veciana** (Olivares i Ramos Formació) | És una col·laboració ad hoc per a la proposta formativa que ens ocupa, fruit de la unió professional dels dos formadors autònoms; en Xavier Olivares i la Montse Ramos. Ambdós professionals ja col·laborem en altres projectes, com a part constituent d'una UTE de la que també en forma part una petita empresa de consultoria estratègica. Per mitjà d'aquesta UTE impartim formació a Barcelona Activa en matèria de màrqueting, vendes, innovació i empenedoria.

 xavi.olivaresveciana  @MontseRamosform  montseramos **Web** | <http://www.induing.com>

## CONTINGUT |

### Sessió 1 | Màrqueting

- El pla d'empresa i el màrqueting: què i perquè.
- Definint el Mix de màrqueting: Producte, Preu, Distribució i Promoció.
- Productes i serveis que pensem oferir i el valor diferencial.
- La importància de la segmentació al detall: el client com a eix central.
- Els diferents rols de comportament del consumidor.
- La importància de 3 conceptes clau: valor, qualitat i satisfacció.
- Preu, partida pressupostària i portafolis de productes.
- Concepte de rentabilitat: rotació o diferenciació?
- Branding: la importància de la nostra marca.

### Sessió 2 | Ventes

- En què 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?
- Sé comunicar-me amb el client?
- Conseller o col·locador de producte: Què faig?
- Monòleg o diàleg?
- Arguments estudiats o arguments adaptats?
- Vaig preparat pels dubtes i les objeccions que sortiran?
- Sé detectar les senyals de compra per tancar la venda?
- La venda ja ha acabat, què més faig?

**LLOC DE REALITZACIÓ** | IMPO Can Boscà

**MÉS INFORMACIÓ I PREINSCRIPCIONS** | **Web** | [www.impo.cat](http://www.impo.cat) | **Adreça electrònica** | [sae@impo.cat](mailto:sae@impo.cat) | **Telèfon** | 93 460 52 00

**Formació gratuïta. Les inscripcions es faràn per ordre d'inscripció.**

**Segueix-nos** a les nostres **xarxes socials** |

 IMPOBdn  IMPOCAT  +IMPOBdn  @IMPOBdn  impobdn



#DibaOberta



Ajuntament de Badalona



Ajuntament  
de Sant Adrià de Besòs



Ajuntament  
de Santa Coloma  
de Gramenet