

Aspe Emprende

Seminario “Acciones de Marketing para el Comercio Local”

Fecha: **Miércoles, 7 de junio de 2017**
Horario: **15:30 – 18:30 h**
Lugar: **Vestíbulo Teatro Wagner (Aspe)**

Ponente **MARCOS ALVAREZ**

Empresa **PorBuenCamino. Retail Consultant y Customer Experience**

PONENTE



Lic. en Economista, Master in Business Administration. Tiendólogo experto en RRHH. Desde el año 1998 ligado al mundo del Retail en compañías multinacionales, como Benetton, Springfield, Ikea, Orange,... Coach Ejecutivo y de Equipos certificado por la ICF (International Coaching Federation), Master Practitioner PNL. Habitado a construir equipos de trabajo como vía para la obtención de resultados. Hasta la fecha tiene publicados 11 libros en los que se abordan temas como el trabajo en equipo, el liderazgo, el coaching, técnicas de venta e indicadores de gestión (KPI) como herramientas para obtener el talento y el conocimiento que atesoran las personas y ponerlos al servicio de las organizaciones retail.

RESUMEN

El mundo del comercio vive inmerso en lo que se denomina *la era de la experiencia* en la que las empresas líderes ya no son las que venden bienes y servicios, sino las que venden las experiencias resultantes de estos reflejadas en sensaciones percibidas por sus clientes.

Los resultados en el retail son fruto de la fórmula: RESULTADOS = ESTRATEGIA X EJECUCIÓN

Cada vez cobra mayor relevancia la calidad del servicio y la relación entre el cliente y la marca. La mejora de la capacidad relacional y comercial de los equipos de venta tendrá un impacto directo en la percepción del cliente y con ello en los resultados (ventas y margen)

PROGRAMA

El objetivo es OBTENER MEJORES RESULTADOS de ventas a partir de:

- Pasar a la acción implementando nuevas formas de generar relaciones con los clientes presentes y futuros, poniendo a ambos en el centro de la estrategia empresarial y aportándoles experiencias diferenciadoras que generen una ventaja competitiva sostenible a largo plazo. **Incrementar el número de visitas**
- Desarrollar procesos de ejecución comercial eficientes y estandarizados: **Incrementar la tasa de conversión**
- Implantación y seguimientos de protocolos de venta: **Aumento del número de unidades por transacción (UPT) y ticket medio**
- Capacitar a los equipos para focalizar la venta en productos y servicios adecuados: **Mejora del margen y del ticket medio**
- Mejorar la relación directa con el cliente en el proceso de venta: **desarrollar una experiencia de compra y fidelizar al cliente**
- Más clientes, más fieles, mayor conversión, más artículos y mayor ticket medio llevará a MAYORES VENTAS

MÁS INFORMACIÓN

www.porbuencamino.com

[@tiendologo](https://twitter.com/tiendologo)