



## FITXA TÈCNICA DE L'ACCIÓ

Data elaboració: 07/03/2017

Unitat responsable elaboració: *Unitat de foment empresarial*

<b>NOM DE L'ACCIÓ</b>	<b>Màrqueting i vendes per empreses que comencen</b>
<b>OBJECTIU</b>	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.
<b>DATES PREVISTES</b>	<b>19 i 20 de setembre</b>
<b>DURADA</b>	10 hores lectives
<b>HORARI</b>	De 9:30h a 14:30h
<b>DESTINATARIS/ÀRIES</b>	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.
<b>EXPERT/A</b>	Xavier Olivares Veciana – Montse Ramos Sánchez
<b>CONTINGUT</b>	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.
<b>LLOC DE REALITZACIÓ</b>	<b>IMPO Badalona.</b> C/ Nova Cançó, 1, 08915 Badalona
<b>MÉS INFORMACIÓ I PREINSCRIPCIONS</b>	<a href="http://www.impo.cat">www.impo.cat</a> , via correu electrònic a <a href="mailto:sae@impo.cat">sae@impo.cat</a> o al telèfon 93 460 52 00 <b>Formació gratuïta.</b>