

DADES DE LA CONSULTORA

NIF B64018997

🏠 Sant Leopold, 101, pl.2, ofic. 103- 104. 08221 Terrassa

☎ 93 789 10 98

✉ info@group-sys.com

🌐 www.systeminstitut.com

PERSONA DE CONTACTE

👤 **Josep Pey**

☎ 606 38 47 36

✉ jpey@group-sys.com

Metodologies per vendre i millorar els nostres establiments i comerços

Màrqueting i comercialització

S/MK14

OBJECTIUS:

Desenvolupar metodologies per adaptar el comerç al detall a l'actual context econòmic. Al final del taller els assistents/es tindran coneixements, orientacions i pautes sobre:

- Noves tendències en els comerços i com tenir-les presents.
- L'impacte de les noves tecnologies i com aprofitar-ho.
- Macro tendències socials i tecnològiques en els pròxims anys.
- Metodologies per adaptar els nostres comerços a una nova realitat.
- Orientació per fer un canvi de model de negoci.
- Desenvolupar models d'èxit.

CONTINGUTS:

- Una nova realitat.
- La nova matriu de distribució del consumidor.
- Les tendències, necessitats i hàbits.
- La importància del model de negoci.
- El concepte implícit.
- Més enllà de productes i serveis.
- El paper de les noves tecnologies en el negoci.
- Les botigues del futur.
- Anàlisi de casos d'èxit.

PERFIL PARTICIPANTS:

Empresaris/es, emprenedors/es, propietaris/es de comerços i persones que estiguin interessades en adquirir un nou coneixement sobre les actuals tendències del mercat en el sector detallista i vulguin trobar noves oportunitats.

DURADA TOTAL (HORES):

4

CONSULTORA:

System Institut, SL

EXPERTS:

Clara Prat i Borràs
Josep Pey i Rosell
Juan Luis de los Ríos

COST:

480,00 €

EQUIPAMENT NECESSARI:

Ordinador, canó de projecció i pantalla, pissarra o paperògraf i connexió a internet.