



## **XV ENCUENTRO DEL COMERCIO VASCO (5 al 30 Noviembre de 2013) -TALLERES-**

### **NEUROVENTA: CÓMO CONOCER EL INCONSCIENTE DEL CLIENTE.**

Nuestro sistema reflejo tiene mayor relevancia que el sistema deliberativo de nuestro cerebro. Este taller descubre los resortes psicológicos y las claves que permiten dominar el inconsciente del cliente e incidir claramente en sus decisiones, desde un punto de vista neurológico.

### **CÓMO DIFERENCIARME A TRAVÉS DEL SERVICIO AL CLIENTE**

Deleitar ofreciendo en lo posible experiencias gratas, memorables, y dignas de ser contadas. El objetivo de esta acción formativa es dotar a los participantes de las herramientas necesarias para distinguirse por un servicio diferencial al cliente. No sólo desde el punto de vista objetivo, sino también desde un plano emocional y sensorial.

### **LOS 14 ERRORES DEL COMERCIANTE Y CÓMO EVITARLOS**

Vender mejor evitando costes de oportunidad y maximizando todos nuestros recursos. Este programa ofrece soluciones a los problemas que lastran el beneficio de un pequeño comercio.

### **CÓMO CONECTAR CON MI CLIENTE**

La capacidad para influir en el otro se basa frecuentemente en nuestra capacidad para comunicarnos de forma efectiva. Este programa desvela 12 máximas universales de la persuasión, cuya fácil aplicación hace mucho más probable la conformidad del cliente en situación real de venta.

## **TALLER PRACTICO DE E-MAIL MARKETING**

El emailing es una de las técnicas de comunicación con el cliente que sigue teniendo grandes resultados a pesar del SPAM y de cierta saturación. La comunicación a través de correo electrónico es todavía un componente vital de los planes de marketing, sigue siendo la forma más directa de marketing de uno a uno y de fidelización de cliente y la más rentable en la promoción de productos y servicios.

## **PAQUETERÍA: Tendencias actuales**

**"DiY" Do It Yourself, Hazlo tu mismo.** Diseña, crea y personaliza tus propios envoltorios con encanto: Cajas, tarjetas personalizadas...

## **LABORATORIO DE IDEAS**

Cómo proyectar y crear un escaparate.

## **ESCAPARATISMO**

El escaparate es un medio publicitario, ¿cómo podemos destacar sobre los demás?. Conceptos y técnicas para no pasar desapercibido.

## **GOOGLE+ PINTEREST: Nuevas Redes sociales para el comercio**

**Haz que te encuentren en Google:** Habla cara a cara con los clientes

No importa dónde se encuentren tus seguidores: Google+ los reúne a todos y te permite hablar hasta con diez de ellos, en una videollamada a través de los Hangouts. Con los Hangouts en directo, puedes emitir y grabar conversaciones para reproducirlas luego.

**Crea tu perfil profesional:** Crea ocasiones de negocio, comparte contenido con los usuarios adecuados y consigue que la red social trabaje para tí

**PINTEREST:** Pinterest es una herramienta social para reunir y organizar las cosas que te gustan y te inspiran. Puedes "colgar" y compartir a través de paneles, imágenes de gran calidad que muestren tu producto, servicio o actividad