



**Actuaciones Divulgativas sobre
Nuevos Hábitos de Consumo**

**Qué quiere el
consumidor actual?
Claves para entender
como piensa y vender
más.**

27 y 28 de Noviembre de 2017



UNIÓN EUROPEA



Fondo Europeo de Desarrollo Regional

Una manera de hacer Europa

Objetivos:

En esta jornada se pretende mostrar que elementos tanto internos como externos hacen que el consumidor tome una u otra decisión de compra. Después de la jornada los asistentes serán capaces de identificar aspectos, tanto de su punto de venta como de la atención personal, que pueden modificar para conseguir así vender más..

Dirigido a:

Comerciantes, Empleados de Comercio y Emprendedores.

Plazas:

Número de plazas: 25

Precio:

Gratuito.

Lugar de celebración:

Cámara de Comercio de Béjar
Vivero de Empresas
C/ Alcalde Juan Belén Cela, 21. BÉJAR

Fecha:

Días 27 y 28 de Noviembre de 2017

Horario:

De 20:15h a 22:15h

Profesorado:

D . Jesús Rivas Luis
Director InnoMarketing
Consultoría y Formación

Programa:

Día 27

20:00

ACREDITACIÓN

De 20:00h a 20:15h

20:15

¿Cómo piensan mis clientes?.

▪Ejercicio práctico.

De 20:15h a 21:15h

21:15

La Rueda del comportamiento del consumidor

▪Factores internos de las personas.

De 21:15 h a 22:15h.

Día 28

20:15

La Rueda del comportamiento del consumidor (2)

▪ Factores Externos al consumidor

▪Comportamiento evidente del consumidor.

De 20:15h a 21:15h

21:15

Estrategias de marketing a aplicar

De 21:15h a 22:15h



UNIÓN EUROPEA

