

## INFORMACIÓ GENERAL

### Calendari i lloc de realització:

✓**LA BOTIGA (12h)**: 6,8 i 13 de novembre de 2018, dimarts i dijous de 15:30 a 19:30 h.

Escola de Flequers Andreu Llargués.  
C/ Calders, 32. Cal Molins.  
Sabadell.

✓**EL PRODUCTE I LA CLIENTELA (8h)**: 19 i 21 de novembre de 2018, dilluns i dimecres de 9 a 13 h.

Seu del Gremi.  
C/Pau Claris 134 3er.  
Barcelona

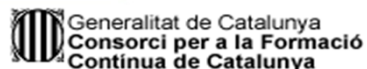
**Documentació:** fotocòpia del DNI i de la nòmina actual o l'últim rebut d'autònoms.

**Preu: 100% SUBVENCIONAT.**

**Informació i inscripcions:**  
Departament de Formació:  
Tel. 93 487 18 18  
Fax 93 487 28 29  
[formacio@gremipa.com](mailto:formacio@gremipa.com)



GREMI DE FLEQUERS DE LA  
PROVÍNCIA DE BARCELONA



**AMB LA COL·LABORACIÓ DE:**  
AJUNTAMENT DE SABADELL; CAFÉS PONT, S. L.; COLIP ESPAÑA, S. L.; COMAINA, S. A.; CRUSAGRUP;  
DIR INFORMÀTICA BCN, S. L.; DISPAN; FILLS DE MORETÓ, S. A.; FRIGUAL, S. L.; SVEBA-DAHLEN ESPAÑA, S.  
L.; TALLERS PERE VILA CAMPS, S. L. (SUPERPAN); TERPAN, S. L.



**CONCEPTES DE BOTIGA,  
PRODUCTE I CLIENT A LA  
FLECA**

**Novembre 2018**  
**100% subvencionats**

**FORMADOR/A:** BIBIANA BECERRA. Visual Merchandiser i estilista comercial. Consultora i formadora experta en conceptualització de botigues, implantació estratègica de producte i alineació d'equips de treball.

**ADREÇAT A:** empresaris, personal d'atenció a la botiga i encarregats de fleca, que tinguin relació directa amb l'exposició dels productes, i que habitualment fan el muntatge dels aparadors i/o organitzen les campanyes a la botiga.

## LA BOTIGA (12h).

ENTRETENIMENT, EMOCIÓ & EXPERIÈNCIES.

Mitjançant el disseny experimental de la botiga es coneixeran les estratègies per induir la compra de forma memorable i divertida, creant experiències úniques.

- Competència amb el ciberespai: raons pel disseny experiencial de la botiga.
- Necessitat o diversió: compres útils o de plaer.
- Com crear experiències.
- Espais emocionants.
- Temàtiques efectives pels caçadors de "gangas".

SENTITS, RECORDS & AMBIENT.

S'aprendrà a movilitzar les emocions dels compradors mitjançant l'ús dels colors, aromes, llum i música.

- Comunicació amb els sentits. Creant emocions.
- Com influeix l'entorn en els compradors.
- Millor lent que ràpid. Ús de la música de fons.
- L'olor de la felicitat.
- Deixar la llum en mode "on".
- Els colors adients a cada activitat.

**LA BOTIGA (12h)**

6,8 i 13 de novembre.  
Sabadell.

## EL PRODUCTE I LA CLIENTELA (8h)

EL PRODUCTE. GRAN PROTAGONISTA.

En moltes ocasions el venedor no culmina una venda per manca d'informació sobre el producte. Es treballarà com a afrontar l'argumentació de cada referència de forma resolutive.

- La seguretat del venedor davant el client.
- La forma de parlar diu molt.
- Comunicació no verbal.
- Les distraccions darrera el taulell.
- Imatge professional.

EL CLIENT I LA DECISIÓ DE COMPRA.

Es descobrirà com es poden aplicar els conceptes de compra específics per aconseguir efectes positius en la decisió final del client.

- Reduir la percepció del temps d'espera.
- Influir en la percepció del preu.
- Fomentar la compra per impuls.
- La importància de la fluïdesa en el procés de venda.

**EL PRODUCTE I LA  
CLIENTELA (8h)**

19 i 21 de novembre.  
Barcelona.

### Assessorament per a la MILLORA DEL PUNT DE VENDA (6h)

Programa d'assessoria i formació **de punt de venda a mida** de les vostres necessitats i en la vostra pròpia empresa.

Amb 6 hores de durada podeu comptar amb l'**ajuda professional** del consultor/a per treballar sobre la millora de la imatge de la botiga i l'aparador, la imatge del producte i el seu embolcall, la motivació i actitud del personal de botiga per transformar un desig en necessitat i, en definitiva, **millorar les vostres vendes. 100% bonificable**