



## Seminari **10 CLAUS PER VENDRE MÉS AL SEGLE XXI**

Àrea Comerç Exterior i Indústria

### Dirigit a

Empresaris amb experiència al front del negoci. Directius de les àrees Comercial i Màrqueting. Directius generalistes amb experiència de gestió d'empresa. Tothom qui vulgui visualitzar cap on hem de reorientar els esforços per tenir una empresa sostenible independentment del sector .

### Introducció

Els grans canvis que estan esdevenint obliguen a reorientar la gestió de les empreses de manera que **"l'única estratègia possible es focalitzar el seu esforç en màrqueting i l'innovació, doncs tota la resta son costos"**, ja que la gran majoria d'empreses catalanes tenen una clara orientació a producte encara que es verbalitzi una voluntat d'estar al costat dels clients. De la mateixa manera que les persones han de fer la diferència, **la batalla del màrqueting del segle XXI no es una guerra de productes sinó de percepcions**. Aquest taller no es convencional doncs està pensat com un "espai per ajudar a pensar". **Un espai on l'empresari interactuï amb un professional amb una dilatada vida empresarial, seguint i compartint situacions i experiències que tenen com objectiu descobrir les seves oportunitats de millora.**

### Objectius del seminari

Es revisaran els conceptes bàsics de la relació amb els clients plantejant tots els conceptes **com si portéssim les sabates del client**. Això ens permetrà qüestionar-nos el que fem, el com ho fem i com ho podríem fer millor. També analitzarem les claus del màrqueting: què valora el client, el rol del venedor, les tècniques de fidelització, el concepte **"valor x preu"**, la distribució, com podem aconseguir **que Internet sigui el millor venedor**, i tot el que el client pot percebre com actius en la relació que ens permeti créixer. Finalment, **el gran objectiu del seminari es obrir els ulls dels empresaris per donar una radical orientació a client a les seves empreses** sigui quina sigui la seva orientació actual i en aquest sentit serà clau l'interacció amb el ponent per aflorar els dubtes de les empreses i aportar solucions i / o alternatives durant el propi taller.

### Data i horari

**21 de setembre de 2010.**

De 9.30 a 13.30 h. i de 15.30 a 19.30 h.

### Durada

8 hores.

### Inscripcions i aules

Cambrà Oficial de Comerç, Indústria i Navegació de Tortosa. Cervantes, 7  
43500-TORTOSA

Telf. 977441537 / Fax. 977444370

Email: [emontagut@cambratortosa.com](mailto:emontagut@cambratortosa.com)

La Cambrà es reserva el dret de canviar les dades del seminari i de, en cas de no comptar amb el número mínim d'inscrits, ajornar o anul·lar-lo.

### Drets d'inscripció

60 € (documentació inclosa)

Avantatge fiscal: Les activitats de formació donen dret a practicar una deducció del 5 % o el 10 %, en la quota íntegra (art. 36.1 Llei 43/1995).

### Ponents

Joan Jubert de l'empresa Jubert+Partners

### Certificat

Es lliurarà certificat d'assistència.

### Amb la col.laboració de



### Programa

- Repensant el negoci
- L'estratègia dels Oceans
- Fonaments del nou màrqueting de clients
- Final del màrqueting de producte
- 20 habilitats dels venedors excel·lents
- Gestió avançada de clients
- Noves estratègies de fidelització
- Optimització de les xarxes comercials
- Màrqueting On to One
- ROC (són els clients els que generen el resultat i no els productes)

### **Seminari 10 CLAUS PER VENDRE MÉS AL SEGLE XXI. Full d'inscripció**

Nom i cognoms:.....Data naixement:.....  
Adreça:.....D.N.I.:.....  
CP i Població: .....Telèfon:.....  
Empresa: .....N.I.F.:.....  
Adreça:.....CP i Població:.....  
Telèfon: .....Fax:.....  
Email:.....Web:.....  
Té coneixements de comerç exterior? Si o No  
Quin nivell té de la matèria: Cap, Bàsic, Mig o Avançat  
Signatura i segell de l'empresa