

## PROGRAMA DE TALLERES

### Lunes, 16 de septiembre de 2019. CÓMO AUMENTAR EL TICKET DE VENTA. CALAHORRA

Horario: De 9:30 a 13:30h

**Objetivo:** Conociendo nuestra oferta y sabiendo que quiere, necesita y desea un cliente podremos añadir valor a sus compras.

### Lunes, 30 de septiembre de 2019. NEUROMARKETING. COMPRAR POR NECESIDAD, COMPRAR POR EMOCIÓN. CALAHORRA

Horario: De 9:30 a 13:30h

**Objetivo:** Controlar y saber gestionar las emociones que nos perjudican personal y profesionalmente.

### Martes 1 y miércoles 2 de octubre de 2019. FOMENTA EL CONSUMO Y EVITARÁS CONSUMIRTE. ALFARO

Horario: De 20:00 a 22:00h

**Objetivo:** Atraer clientes en condiciones óptimas de compra.

### Lunes, 7 de octubre de 2019. ¿CÓMO AUMENTAR EL TICKET DE VENTA?. LOGROÑO

Horario: De 9:30 a 13:30h

**Objetivo:** Conociendo nuestra oferta y sabiendo que quiere, necesita y desea un cliente podremos añadir valor a sus compras.

### Lunes, 14 de octubre de 2019. FOMENTA EL CONSUMO Y EVITARÁS CONSUMIRTE. LOGROÑO

Horario: De 9:30 a 13:30h

**Objetivo:** Atraer clientes en condiciones óptimas de compra.

### Lunes, 21 de octubre de 2019. SOLUCIONES ADECUADAS A LOS PROBLEMAS DEL COMERCIO. LOGROÑO

Horario: De 9:30 a 13:30h

**Objetivo:** Conseguir ofrecer soluciones a los problemas que nos planteen los comerciantes asistentes.

**Lunes, 28 de octubre de 2019. EL DESCONTENTO DE LOS CLIENTES. RESOLUCIÓN DE QUEJAS. LOGROÑO**

Horario: De 9:30 a 13:30h

**Objetivo:** Gracias a los estudios de mercado de los que se dispone, conocemos de primera mano todas las quejas y descontentos de los consumidores riojanos.

**Lunes, 4 de noviembre de 2019. NEUROMARKETING. COMPRAR POR NECESIDAD, COMPRAR POR EMOCIÓN. LOGROÑO**

Horario: De 9:30 a 13:30h

**Objetivo:** Controlar y saber gestionar las emociones que nos perjudican personal y profesionalmente.

**Lunes, 11 de noviembre de 2019. NEUROMARKETING. COMPRAR POR NECESIDAD, COMPRAR POR EMOCIÓN. NÁJERA**

Horario: De 9:30 a 13:30h

**Objetivo:** Controlar y saber gestionar las emociones que nos perjudican personal y profesionalmente.

**Lunes, 18 de noviembre de 2019. EL PRECIO, ¿AMIGO O ENEMIGO?. LOGROÑO**

Horario: De 9:30 a 13:30h: Taller y de 13:00 a 13:30h: Asesoría

**Objetivo:** Que el precio no influya en la adquisición del producto por parte del cliente.