

Taller Pla [r]: estratègia orientada a resultats



Dilluns,
21 de Novembre 2022



Centre Joan N. García- Nieto

Dates: Dies 21 i 25 de novembre, 2, 5, 16 i 19 de desembre, en horari de 10h a 12h. I tres sessions de seguiment els dies 28 novembre, 12 i 21 de desembre, en el mateix horari.

Horari: De 10 a 12 h

Localització: C/ Francesc Layret, 15

Ets un emprenedor amb un projecte nou o per consolidar?

Les persones que volen emprendre han d'aprendre de la indústria, el sector o el nínxol en què treballen, i també han de saber emprendre. Moltes persones es treuen la motxilla de l'emprenedoria a meitat del camí, abans d'hora, perquè no saben com fer-ho.

Si coneixes com funcionen els negocis i com treure el teu negoci endavant, tindràs un gran avantatge enfront dels teus competidors. Si no saps com fer-ho, estàs sol/a o encallat/da, aquesta formació està especialment adaptada per ajudar a llançar el teu **Pla [r]** que t'aportarà conceptes clars, amb una estratègia orientada a obtenir els teus resultats desitjats.

DURADA

12 hores

A QUI S'ADREÇA?

Taller adreçat a empreses i emprenedors

QUIN ÉS L'OBJECTIU?

- Adquirir capacitat d'anàlisi i criteri per a radiografiar la situació de la teva empresa i establir els eixos a treballar i potenciar. - Aplicar estratègies de posicionament més eficaces i amb propostes de valor personalitzades. - Conèixer les metodologies disponibles per a implementar eficientment les estratègies.

CONTINGUTS

Sessió 1 : Coneix-te a tu i al teu client

- Presentació Pla [r]
- Què, com i per què

- Descripció nínxol
- ADN del meu client objectiu

Sessió 2: Controla el teu negoci

- Model de negoci
- Barreres d'entrada
- Preus
- Sistema DAMA

Sessió 3: El teu talent al servei dels teus clients

- Format llarg
- Persuasió
- Principis d'Influència
- Objecions clients

Sessió 4: Desenvolupa el teu màrqueting digital

- Medis d'intenció
- XXSS prioritària
- Definició propòsit
- Estratègia Web

Sessió 5: Crea el teu pressupost per a saber, com, on i quan creixerà el teu negoci

- Pressupost (mensual, trimestral, anual)
- Proper col·laborador
- Propera hipòtesis
- Presentació crear oportunitats

Sessió 6: Desenvolupa el teu sistema de vendes i fidelitza als teus clients

- Què és el DISC i com utilitzar-ho
- Presentació gestió d'oportunitats
- Presentació gestió de la relació
- Felicitats