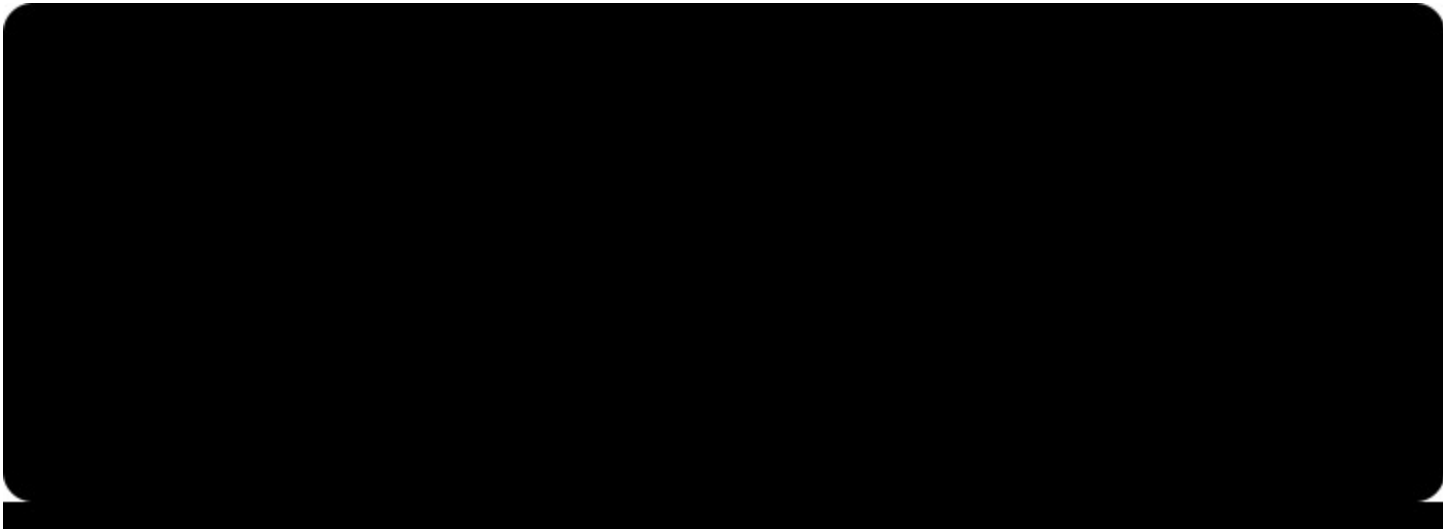


Taller Pla [r]: estratègia orientada a resultats 4a edició (Febrer 2024)



Monday,
19 de February 2024



Centre Joan N. García- Nieto

Dates: Dies 19 , 22, 26 i 29 de febrer i 4, 7 i 11 de març

Horari: 19 , 22 i 29 de febrer i 7 de març (de 9 a 12h) i 26 de febrer i 4 i 11 de març (de 10 a 12h)

Localització: C/ Francesc Layret, 15

Formació especialment adaptada per ajudar a llançar el Pla [r], detectar oportunitats de negoci, identificar les àrees a reforçar, aportar conceptes clars per prendre decisions estratègiques i obtenir els resultats desitjats.

Tres sessions seran de seguiment pràctic dels continguts dels sis mòduls del programa.

Mòdul 1 i 2	19/2/2024	9h a 12h
Mòdul 3 i 4	22/2/2024	9h a 12h
Sessió Seguiment	26/2/2024	10h a 12h
Mòdul 5	29/2/2024	9h a 12h
Sessió Seguiment	4/3/2024	10h a 12h
Mòdul 6	7/3/2024	9h a 12h
Sessió Seguiment	11/3/2024	10h a 12h

DURADA

18 hores

A QUI S'ADREÇA?

Taller adreçat a empreses i a persones emprenedores

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

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

- Presentació Pla [r]
- Què, com i per què
- Descripció nínxol
- ADN del meu client objectiu

Mòdul 2: Controla el teu negoci

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

Mòdul 3: El teu talent al servei dels teus clients

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

Mòdul 4: Desenvolupa el teu màrqueting digital

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

Mòdul 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

Mòdul 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