

**Taller formativo:
"Taller de Negocios (+Ventas)"
Sede de ADEME en Malpartida de Plasencia**

Presentación y objetivos

Evento Empresarial de 3 horas de duración destinado a empresarios y autónomos, introduciendo el Conocimiento y la Motivación como elementos fundamentales que afectan al rendimiento y la productividad de la empresa y/o negocio.

- El Conocimiento como elemento para adquirir tácticas, métodos y/o herramientas con el objetivo de incrementar la productividad y mejorar la rentabilidad.
- La Motivación ofrece recursos en mejorar el esfuerzo y las destrezas a disposición de las tareas, así como el mensaje y acciones a transmitir a clientes, consumidores y usuarios, ya que en cierta medida se impulsa el compromiso con la empresa y la sociedad, entre otras cuestiones, mejorando el perfil profesional y de los servicios.

La aplicación de las Técnicas y/o Tácticas de Ventas en el comercio minorista, tradicional o de proximidad, supone hoy por hoy, dominar el arte de persuadir al cliente, basándonos en las relaciones humanas y también en la ciencia. Intentar convertir una necesidad en deseo y obtener no solo una contraprestación económica, sino también la plena satisfacción del cliente y así su fidelización hacia nosotros, es un objetivo prioritario y casi de subsistencia.

Dicho de otra forma, el objetivo es ganar dinero a corto plazo pero también a largo plazo y para conseguirlo si nos centramos solo en la venta no será suficiente. Quien pretenda ser un "Dependiente" más en su negocio, eso ya no vale y no es suficiente, pues un dependiente es una persona que atiende y está ahí por si le necesitas. Hay que ser un "Vendedor" de mi negocio, eso sí vale, pues un vendedor es un profesional de la venta y no esperará a que el cliente se acerque a él...se acercará él al cliente.

Por último y no menos interesante, la importancia de las relaciones entre empresarios/autónomos del mismo entorno, basadas en alianzas estratégicas, ayuda al desarrollo y potencia la creación de negocio entre ellos en busca de mejores resultados y el crecimiento de sus actividades profesionales, caracterizándose en la diferenciación y potenciando su territorio y por tanto mejorando la competitividad en todos sus aspectos, generando riqueza, valor y un ecosistema emprendedor.

Contenidos del taller

- 1º Bloque. Neuroventas y Técnicas de Ventas
- 2º Bloque. Sinergias con un Semillero de Ideas
- 3º Bloque. Marketing Digital, Día y Hora.

Destinatarios

Empresarios y Autónomos, así como población en general y personas interesadas de Monfragüe y su Entorno, hasta un máximo de **15** participantes.

En caso de quedar plazas vacantes podrían participar personas interesadas de fuera del territorio.

Lugar de impartición, fechas y horario

Sede de ADEME. **Malpartida de Plasencia**, C/ Martín Chamorro, 7, el día **11 de mayo**, de **17:00 a 20:00 horas**.

Inscripciones

Las hojas de inscripción debidamente cumplimentadas y firmadas, acompañadas de fotocopia del DNI, pueden entregarse en la sede de ADEME (C/Martín Chamorro, 7, 10.680 Malpartida de Plasencia) o por correo electrónico: promocion@ademe.info

Plazo de inscripción: Desde las 9:00 horas del 28 de abril de 2023 hasta las 14:00 horas del 10 de mayo de 2023. Se publicará el listado de admitidos el 10 de mayo de 2023 en <https://ademe.info/leader/formacion/>

15 plazas por riguroso orden de entrada de solicitudes en el registro de ADEME.