



## Curso de formación gratuito y presencial

**1.- Título de la acción formativa:** Curso Presencial “Reinventar tu comercio para mejorar las ventas”

**2.- Horas de formación:** 6 horas (3 días) de formación teórica presencial y 1 hora tutoría individual en los establecimientos participantes en la formación teórica (1 hora por establecimiento).

**3.- Coste:** curso gratuito.

**4.- Profesora:**

- Beatriz Areta Cebrián. Comerciante en el sector del interiorismo y reforma, con 34 años de experiencia profesional. Master en diseño comercial y escaparatismo. Coach por la Escuela D’Arte Human& Bussines School.

**5.- Programa y contenido del curso**

El momento es ahora. Pero un comerciante, no puede hacer ese trabajo solo. Necesita recursos y herramientas que le ayuden y acompañen en esa evolución.

La tienda física no va desaparecer, pero debe reinventarse, convirtiéndose en un lugar donde ocurren cosas, donde el cliente tenga una experiencia de compra distinta. Para ello es necesario formarse e invertir en adaptarse al cliente.

Son los pequeños minoristas los que necesitan mayor orientación y apoyo, para que puedan diseñar su propio modelo de negocio, utilizando una estrategia que le ayude a cumplir sus objetivos. Es necesario cambiar las formas de pensar y actuar tradicionales. Descubrir cuáles son sus fortalezas, creer en ellas y cultivarlas.

Cada comercio tiene su particularidad, sus circunstancias, su público... Diseño y marketing son las dos estrategias que más necesita un comerciante en su negocio.

Un buen diseño comercial, debe ir acompañado de una buena gestión estratégica, y no la misma para todos los comercios.

5.1.- Introducción.

- De dónde venimos y hacia dónde vamos. El nuevo escenario.

5.2.- Herramientas y ejercicios para evaluar tu punto de venta y mejorarlo

- Plantilla de autoevaluación de tu establecimiento.
- Plantilla para controlar y evaluar los indicadores clave de tu comercio .
- Plantilla guía para diseñar un plan de acción para los próximos meses.
- Guía para hacer crecer tu negocio con Google My Business
- Email marketing

5.3.- Como saber dónde están mis clientes ideales.

5.4.- Diseña tu establecimiento para vender más.

- Las claves de una distribución más rentable.
- Visual merchandising.
- Consejos para crear planogramas que mejoran el rendimiento de la tienda

5.5.- Preparación psicológica en los negocios.

- Relación entre comercio y coaching.
  - El coaching como aliado para aumentar tu rendimiento personal y el de tu negocio.
  - Reinventa tu negocio para que funcione.





## 6.- Objetivos generales

- Ayudar y acompañar a los pequeños comerciantes a entender el nuevo escenario y su futuro, ya sea que estén empezando con muchas ganas e ilusión, si llevan tiempo y quieren que su negocio avance y obtenga buenos resultados, si la crisis le ha golpeado y necesita levantar su negocio para seguir adelante...
- Facilitar herramientas para dar los primeros pasos en la dirección correcta y sentar una base sólida para que su negocio funcione como él quiere.
- Empoderar al pequeño comerciante. Transmitirle que él es su principal activo. Plantar una semilla de entusiasmo, ilusión y fuerza que permita al comerciante coger las riendas de la nueva manera de vender, y recupere la ilusión. Todo esto traerá como resultado recuperar la vida en las calles y barrios. El esfuerzo es importante, pero necesario.
- 

## 7.- Metodología

Se trabajará de manera presencial, generando dinámicas de interacción entre los participantes.

Se tratará de que cada participante inicie un proceso de desarrollo personal y empresarial, donde identifique y gestione los cambios que necesita hacer para alcanzar la meta de vivir de su negocio con energía e ilusión renovadas.

Se facilitará documentación y herramientas como guía para que no quede solo en un curso, sino en un punto de partida para llegar a los objetivos que se marque cada uno.

## 8.- Fechas y lugar

**Semana del 3 de octubre**, formación teórica 3, 4, 5 de octubre. En la oficina CaixaBank Store en Calle San Andrés nº 7 de Estella.

## 9.- Horarios formación teórica: 14.30 a 16.30.

Horarios **tutorías Presenciales** individuales por establecimiento a concretar con la formadora.

## 10.- Medios materiales necesarios para la impartición del curso

**Para la formadora:** Aula donde impartir la formación. Si es posible proyector y pantalla

**Para los participantes:** Cuaderno y bolígrafo.



Actuación subvencionada por CaixaBank:



**tú das vida a las calles  
zurekin kaleak bizirik**

COMERCIOS DE NAVARRA\_NAFARROAKO BENDAK

Actuación subvencionada por el Gobierno de Navarra:

