

Resumen acciones **Solving Comercio**

1.- Desayunos o café de networking “one to one”

Puntos específicos relacionados con la gestión de uno mismo y la imagen y comunicación que sean de interés en las demás acciones y que ofrezcan la oportunidad de generar **networking**

2.- Conferencias On line via zoom de 1 hora

1. Emprender es fácil si sabes cómo
2. 10 palabras poderosas para venderlo todo
3. 3 técnicas para hacer que tus clientes vuelvan
4. Claves básicas para tener un comercio 10
5. Principios de Neuromarketing
6. Uso de herramientas colaborativas para vender on line
7. Claves básicas del uso de las redes sociales
8. Gestión del tiempo eficaz
9. Anatomía de un cliente actual
10. Gestión Económica de tu negocio

3.- Conferencias Off Line en abierto de 1.5 hora

1. Cómo hacer una venta cruzada
2. Marketing Emocional
3. Imagen personal en el comercio
4. La venta silenciosa: Imagen del comercio
5. Entra en la mente de tus clientes
6. 2 técnicas de creatividad e innovación comercial
7. Gestión del tiempo eficaz
8. Anatomía de un cliente actual
9. Gestión Económica de tu negocio
10. Uso de RRSS como herramienta de proyección del comercio

4.- Focus Group de 2 horas

1. Planificación estratégica comercial
2. Inteligencia Emocional: Cómo tratar con clientes difíciles
3. Neuropersuasión: Cómo crear 6 mensajes infalibles

4. Imagen Personal en el Comercio
5. Klienting: 6 razones por las que nos eligen los clientes
6. Coaching Comercial: Habilidades+Enfoque+Acción= Resultados
7. Uso de RRSS como herramienta de proyección del comercio
8. Cómo hacer un networking comercial
9. 6 Objeciones/excusas y cómo resolverlas
10. Construir equipos comerciales de éxito

5.- Talleres intensivos de actualización

1. 4 herramientas para argumentar e influir en tus clientes
2. 4 claves para vender mas sí o sí
3. Imagen del establecimiento comercial
4. Imagen personal en el comercio
5. Neuroventas: Entra en la mente de tus clientes
6. Klienting: las 6 razones por las que eligen los clientes
7. Uso de RRSS como herramienta de proyección del comercio
8. Desarrollo de una campaña de Marketing Emocional
9. MindFulness y gestión del Estrés
10. Nuevas formas de vender: Ventas cruzadas, neuromarketing, herramientas de difusión.
11. Libertad Financiera: Gestión económica del comercio
12. Imbound Marketing: Cómo hacer un embudo de ventas
13. Cómo se elabora un modelo CANVAS comercial

6.- Mentorías Grupales

1. La gestión de uno mismo como parte orgánica de la empresa
2. La orientación a resultados
3. La proyección y visibilidad del comercio
4. La comunicación e imagen propia y comercial

7.- Mentorías Individuales

1. La proyección y visibilidad del comercio
2. La comunicación e imagen propia y comercial