



**AJUNTAMENT DE PALAMÓS**  
Servei de Promoció Econòmica

## **COM CAPTAR MÉS CLIENTS/ES?**

**8 i 10 d'octubre de 2018**

### Objectiu

Dotar als i les participants d'eines i recursos adaptats per a poder incidir amb eficàcia, en la tasca de prospecció i captació de nous clients/es.

### Metodologia

La Ludo és una formació amb una metodologia basada en l'experiència personal, en l'aprenentatge mitjançant dinàmiques constructives, lluny de teories avorrides poc aplicables en la pràctica, per, recordar, descobrir i integrar habilitats i recursos a través del joc participatiu. Així és facilitada i optimitzada la posterior implementació en la pràctica.

### Calendari

Dia: 8 i 10 d'octubre

Horari: 09'30h a 12'30h

Lloc de realització: Cambra de Comerç de Palamós  
C/ Dídac Garrell i Tauler, 10 - 17230 Palamós

Durada: 2 sessió de 3 hores

Docent: Carles Martí. Artesania en Formació

### Temari

Introducció al NEUROMARQUETING - NEUROVENDA.

El contracte emocional o psicològic.

El valor de la nostra empresa (P+HxA)

El llenguatge positiu.

Les receptes bàsiques. MAN – FCB – VAC – 4C

És el preu determinant?

Prospecció efectiva.

Empatia en equilibri amb Assertivitat = Confiança

La imatge que projectem.

Les noves tecnologies, avantatges i riscos.

### Adreçat a :

Empresaris/àries, emprenedors/es, comerciants, responsables i personal comercial, professionals vinculats al sector turístic, restauració, hostaleria i comerç.

Amb el suport de



Diputació de Girona

**SOC**

Servei d'Ocupació  
de Catalunya



Generalitat  
de Catalunya



MINISTERIO  
DE EMPLEO  
Y SEGURIDAD SOCIAL

SERVICIO PÚBLICO  
DE EMPLEO ESTATAL