

"IV JORNADAS DE COMERCIO" / Tecnología y Motivación

2 FACTORES DE ÉXITO EN TU NEGOCIO

DIRIGIDO A:

Empresarios, directivos y propietarios de negocios que desean saber cómo pueden afectar a sus empresas y comercios los cambios a corto y largo plazo que se están produciendo entre los consumidores.

CUÁNDO

Martes 23 de octubre de 2012 / Martes 30 de octubre de 2012.

DÓNDE

Cámara de Comercio, Navegación e Industria de Castellón.

Avda. Hermanos Bou nº 79.

www.camaracs.es

INSCRIPCIÓN

Inscripción GRATUITA.

Plazas limitadas por orden de inscripción en:

<http://camaracastellon.com/jornadascomercio>

MÁS INFORMACIÓN

Rosa Sanahuja; rosa@camaracastellon.com / 617 308 275.



IV JORNADAS DE COMERCIO

TECNOLOGÍA y MOTIVACIÓN

2 FACTORES DE ÉXITO EN TU NEGOCIO

www.camaracastellon.com

IV JORNADAS DE COMERCIO



23 y 30
octubre

TECNOLOGÍA y MOTIVACIÓN

2 FACTORES DE ÉXITO EN TU NEGOCIO

AYUNTAMIENTO de CASTELLÓN

ORGANIZA
Cámara Castellón

UNIÓN EUROPEA
Fondo Europeo de Desarrollo Regional
Una manera de hacer Europa

COORDINA
CERESOL

afic

COLABORA

PROGRAMA PREVISTO

MARTES 23 DE OCTUBRE

9:30-10:00 h. Inauguración a cargo del **Excmo. Sr. D. Alfonso Bataller**, Alcalde de Excmo. Ayuntamiento de Castellón y de **D. Salvador Martí**, Presidente de la Cámara de Comercio, Navegación e Industria de Castellón.

10:00 h-11:30 h. CONFERENCIA:

“Conecta con tus clientes”

Acciones de comunicación estratégica coordinadas y sostenidas a lo largo del tiempo con la finalidad de fortalecer los vínculos con los clientes, escuchándolos, informándolos y persuadiéndolos para lograr su fidelidad.

PONENTES:

Carmen Blasi y Juan Manuel Roca

Empresa: Sistemes, components i software informàtic, S.L.

11:30 h-12:00 h. PAUSA CAFÉ

12:00 h-13:30 h. CONFERENCIA:

“Elementos virtuales en espacios comerciales”

Nueva relación comercial entre el Cliente, el producto y la tecnología. Use las nuevas técnicas de venta comercial.

PONENTE:

Francisco Alegre

Empresa : Cité Trade Tech.

MARTES 30 DE OCTUBRE

10:00 h.-11:30 h. CONFERENCIA:

“Comercio y Estilo personal. La nueva forma de crecer en tu negocio”

Con el fin de facilitar el crecimiento de nuestros comercios, surge la necesidad de aprender a identificar los factores personales y profesionales que repercuten en el resultado final de un negocio. Hoy nada puede dejarse fruto del azar y por tanto necesitamos aplicar con eficacia, herramientas que nos ayuden a conocer la mejor forma de crecer con nuestras motivaciones, talentos y objetivos, para así generar un elemento diferenciador en el mercado.

PONENTE:

Antonio Beltrán Pueyo es director de Olos Consejeros, consultora especializada en el Diseño, Desarrollo y Asesoría de Organizaciones. Licenciado en Derecho por la Universidad de Navarra, Master en Asesoría Jurídica de Empresas por el CEU San Pablo y Master en Psicoterapia Gestalt por el ITG de Valencia, cuenta además con un Postgrado en Intervención Sistémica por el Centro Kine de Barcelona. Además es Coach Ejecutivo Profesional por AECOP.

OBJETIVO:

- Aprender a potenciar el autoconocimiento personal y profesional.
- Entender la repercusión del estilo personal en el rendimiento de un negocio.
- Tomar conciencia de la importancia de diseñar un plan estratégico profesional.

METODOLOGÍA:

- Prácticas de autoconocimiento y dinámicas de relaciones personales colectivas, apoyadas en los últimos paradigmas de la comunicación humana, tales como PNL, Inteligencia emocional, Gestalt, Sistémica, etc.
- Charla interactiva en las que se combinarán las exposiciones teórico-prácticas con las dinámicas de interacción entre ponente y participantes.

11:30 h-12:00 h. PAUSA CAFÉ

12:00 h.-13:30 h. CONFERENCIA

“Tu marca, cómo convertirla en un valor intangible que te ayude a ser más competitivo”

PONENTE:

Rocío Blay, es doctora en Ciencias de la Comunicación y actualmente Vicedecana del Grado de Publicidad y Relaciones Públicas en la Universitat Jaume I. Anteriormente ha desempeñado el cargo de Directora de Comunicación del Grupo Tejas Borja y años antes Directora de Cuentas en el Grupo AGR de Comunicación.

OBJETIVO:

Hoy en día nos encontramos ante un panorama emocionante y en constante cambio, fruto de la revolución tecnológica que estamos viviendo. Este hecho, junto con la saturación de la oferta, la indiferenciación cada vez mayor de los productos y servicios y una sociedad 24 horas, hacen de las marcas referentes de confianza y de seguridad para el consumidor. Pero la creación de una marca fuerte y competitiva debe crearse con esfuerzo, investigación, planificación y sobre todo con cariño para que se convierta en un poderoso instrumento para nuestro negocio.

METODOLOGÍA:

Sesión expositiva donde se potenciará la participación activa y se presentarán casos reales que ilustrarán y facilitarán la comprensión de todos los contenidos.

