



## Taller: 'Comunicación y promoción en el punto de venta'

Alcázar de San Juan, 19 y 20 de junio de 2017

Centro de Empresas, Avenida de la Tecnología, 25, 15:00 a 18:00 horas

La comunicación y promoción en el punto de venta tiene una importancia creciente en las decisiones de compra. Los clientes quieren percibir las características de los productos de un modo atractivo.

La Cámara de Comercio organiza este taller, en colaboración con el Ayuntamiento de Alcázar de San Juan, en el que se aprenderá a gestionar a nivel técnico y estratégico los elementos de comunicación y promoción de ventas, con el fin de crear mensajes y acciones de promoción eficientes, permitiendo al comercio obtener beneficios y satisfacer a su clientela clave.

El taller será impartido por Ricardo Palomares, diplomado en Marketing y Dirección comercial por la Escuela Internacional de Dirección Empresarial, Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial por la Escuela Superior de Gestión Comercial y Marketing.

### Dirigido a

---

Propietarios, gerentes y empleados de comercios minoristas interesados en mejorar las acciones de comunicación y promoción de ventas en su comercio.

### Programa

---

Duración: 6 horas presenciales

#### **Técnicas de comunicación personal**

La calidad de servicio como valor estratégico  
Proceso de comunicación con los clientes  
Comunicación no verbal  
Atención de quejas y reclamaciones

#### **Elementos y soportes de comunicación**

Señalética informativa  
Etiquetado  
Carteles de promoción  
Señalización digital

#### **Política de precios promocionales**

El precio psicológico  
El precio promocional en el escaparate

#### **Técnicas de promoción en el punto de venta**

Reducción del precio



Vale de descuento inmediato  
Vale descuento diferido  
Pack promocional o paquete combinado  
Programa de puntos y/o cupones  
Sorteos de premios en metálico y premios materiales  
Regalos y muestras gratuitas  
Más por menos

### **🕒 Planificación promocional en el punto de venta**

Definición de los objetivos  
Segmentación de los clientes  
Incentivos económicos y materiales  
Señalética promocional  
Localización estratégica de las promociones  
Presentación estratégica de las promociones  
Definición del tiempo y/forma  
Cálculo del punto de equilibrio

### **Profesorado**

---

Ricardo Palomares, diplomado en Marketing y Dirección comercial por la Escuela Internacional de Dirección Empresarial, Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial por la Escuela Superior de Gestión Comercial y Marketing.

### **Más información**

---

**La participación en el taller es gratuita previa inscripción.**

[CONVOCATORIA Y FICHA DE INSCRIPCIÓN](#)

En página web [www.camaracr.org](http://www.camaracr.org)

Área de Formación - Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Ciudad Real

Juana Fernández-Luengo

Teléfono: 926 27 44 44

Fax: 926 25 56 81

[formacion@camaracr.org](mailto:formacion@camaracr.org)