



Actuaciones Divulgativas sobre Técnicas de Venta y Experiencias de Compra

Funnel de ventas: Cómo llegar con el mensaje adecuado para cerrar ventas

14 de julio de 2021

Lugar:

Online en tiempo real a través de la
plataforma Zoom.

Hora, duración y coste:

14:15 horas. 2.15 horas. Gratuito.

Objetivos:

Explicar cómo hacer llegar el mensaje
adecuado en el momento adecuado para
que nuestro embudo de conversión – ventas
sea exitoso.

Información:

957 296199

comercio@camaracordoba.com

Inscripciones:

[https://camaracordoba.com/es/14072021-
formulario-de-inscripcion-jornada-funnel-
de-ventas-como-llegar-con-el-mensaje-
adecuado-para](https://camaracordoba.com/es/14072021-formulario-de-inscripcion-jornada-funnel-de-ventas-como-llegar-con-el-mensaje-adecuado-para)

Programa de Apoyo al comercio minorista 2020

Fondo Europeo de Desarrollo Regional

Una manera de hacer Europa

Objetivos:

¿Te pasas todo el día en las redes sociales sin cerrar ventas? El embudo de ventas o conversión es la parte más complicada de la venta online para un pequeño comercio y gran parte del éxito radica en hacer llegar el mensaje adecuado en el momento adecuado.

Esta IX edición de los talleres se organiza en el marco del Programa de Apoyo al Comercio Minorista de España 2021

Dirigido a:

- Empresarios individuales, gerentes y directores de negocio
- Emprendedores del sector comercial minorista
- Responsables de distintas áreas de negocio de las empresas del comercio minorista
- Gestores de zonas comerciales urbanas, mercados municipales y equipamientos municipales

Plazas:

Número de plazas: 75

Precio:

Gratis.

Lugar de celebración:

Online en tiempo real a través de la plataforma Zoom.

Fecha:

14 de julio de 2021

Horario:

De 14:15h a 16:30h

Profesorado:

Sandra. Romero Cañas

Programa:

14:15h: Bienvenida.

Programa de Apoyo al Comercio Minorista en España 2021.

D. Luis Díaz Cordón. Coordinador Área Innovación y Comercio Cámar
Córdoba

- ¿Qué es un funnel de ventas?
- El modelo AIDA aplicado al pequeño comercio
- Estrategia de embudo de ventas
- ¿Cómo conseguir leads?
- ¿Cómo puede un pequeño comercio transformar los leads en clientes?
- Herramientas de automatización más sencillas y útiles para un pequeño comercio
- Preguntas

16:30 h: Clausura.