

## INFORMACIÓ GENERAL

### Durada:

20 hores.

### Dates, horari, lloc de realització:

**ED1:** Dimarts i dijous del 7 al 16 de novembre de 2017 de 9 a 14 h.  
Seu del Gremi. C/Pau Claris 134 3er. Barcelona.

**ED2:** Dimarts i dijous del 7 al 16 de novembre de 2017 de 15:30 a 20:30 h.

Escola de Flequers Andreu Llargués. C/ Calders, 32. Cal Molins. Sabadell.

### Documentació:

Fotocòpia del DNI i de la nòmina actual o l'últim rebut d'autònoms.

**Preu: 100% SUBVENCIONAT.**

### Informació i inscripcions:

Departament de Formació:

Tel. 93 487 18 18

Fax 93 487 28 29

[formacio@gremipa.com](mailto:formacio@gremipa.com)



GREMI DE FLEQUERS DE LA  
PROVÍNCIA DE BARCELONA



Generalitat de Catalunya  
Consorti per a la Formació  
Continua de Catalunya

**AMB LA COL·LABORACIÓ DE:**

AJUNTAMENT DE SABADELL; UNIVERSITAT DE VIC; CAFÈS PONT, S. L.; COLIP ESPAÑA, S. L.; COMAINA, S. A.; CRUSAGRUP; DIR INFORMÀTICA BCN, S. L.; DISPAN; FILLS DE MORETÓ, S. A.; FRIGUAL, S. L.; SVEBA-DAHLEN ESPAÑA, S. L.; TALLERS PERE VILA CAMPS, S. L. (SUPERPAN); TERPAN, S. L.



**CONCEPTES DE BOTIGA I  
ESTILISME DE FLECA**

**Novembre 2017**  
**100% subvencionat**

## CONCEPTES DE BOTIGA I ESTILISME DE FLECA (20h).

*En ocasions, els elements comunicadors (displays, cartells de preus, ofertes, preparació de safates i embolcall) no són exactament coherents amb la imatge de l'establiment. Així la transmissió de la informació sol ser inefectiva. Coneixerem quines són les premisses d'estil i els seus trucs, segons l'estètica i la disposició del mobiliari. Potenciarem les zones càlides de la sala de vendes i trobarem el perquè d'una zona freda i la seva transformació.*

### FORMADOR/A:

BIBIANA BECERRA. Consultora experta en imatge comercial, aparadorisme i marxandatge visual, amb gran experiència en el sector alimentari i sanitari en aspectes relacionats amb l'estilisme i la rendibilitat del petit comerç.

### ADREÇAT A:

Empresaris i personal d'atenció a la botiga, encarregats de fleca que tinguin relació directa amb l'exposició dels productes, i que habitualment fan el muntatge dels aparadors i/o organitzen les campanyes a la botiga.

### OBJECTIUS

Conèixer el gran potencial de venda segons la nostra imatge, tant la comercial com la personal. Ajudar els responsables de botiga a guiar els seus venedors, així com motivar els treballadors perquè les vendes siguin més satisfactòries.

## CONTINGUTS

- Què és una marca?
- Complements per a una comunicació efectiva.
- Sintetitzem tots els elements de comunicació amb la nostra imatge de marca.
- Coneixement de les zones i la seva rendibilitat.
- Quin és l'itinerari que fan els clients en el meu establiment?
- Cap a on s'adrecen primer? S'esperen? Miren?
- Solució als colls d'ampolla a la sala de vendes

<b>CONCEPTES DE BOTIGA I ESTILISME DE FLECA (20h)</b>	<b>ED 1:</b> 7 al 16 de novembre Dimarts i dijous 9 a 14 Barcelona
	<b>ED 2:</b> 7 al 16 de novembre Dimarts i dijous 15:30 a 20:30. Sabadell

### Assessorament per la **MILLORA DEL PUNT DE VENDA (6h)**

Programa d'assessoria i formació **de punt de venda a mida** de les vostres necessitats i en la vostra pròpia empresa.

Amb 6 hores de durada podeu comptar amb l'**ajuda professional** del consultor/a per treballar sobre la millora de la imatge de la botiga i l'aparador, la imatge del producte i el seu embolcall, la motivació i actitud del personal de botiga per transformar un desig en necessitat i, en definitiva, **millorar les vostres vendes**.

**100% bonificable**