

INFORMACIÓ GENERAL

Durada:

20 hores.

Dates, horari, lloc de realització:

ED1: Dilluns i dimecres del 13 al 27 de novembre de 2017 de 9 a 14 h.
Seu del Gremi. C/Pau Claris 134 3er. Barcelona.

ED2 Dimarts i dijous del 13 al 27 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



GREMI DE FLEQUERS DE LA
PROVÍNCIA DE BARCELONA



Generalitat de Catalunya
Consorci 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.

*De despatxar a vendre!
Millora el teu comerç!*



***VENC EXPERIÈNCIA I
COMUNICO***

***Novembre 2017
100% subvencionat***

VENC EXPERIÈNCIA I COMUNICO (20h).

En aquest curs tractarem la importància de mantenir una estètica molt coherent amb el sector de l'establiment. La higiene, la uniformitat i el manteniment de la indumentària, així com les expressions no verbals i mals hàbits que poden generar desconfiança cap el client i clima contaminant a l'equip de vendes. Aprendre quines són les diferents tipologies de clients, amb les eines necessàries per a reeducar el seu comportament.

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:

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

- Normes bàsiques d' higiene
- Expressions no verbals que comuniquen molt
- Uniformitat i coherència amb la marca
- Actitud d'un bon venedor
- Conec als meus clients?
- Quines eines utilitzo per fer canvis en el seu hàbit de compra?
- Pautes per oferir (sense pressió) els productes mitjançant les seves prestacions

VENC EXPERIÈNCIA I COMUNICO (20h)	ED 1: 13 al 27 de novembre Dilluns i dimecres 9 a 14 Barcelona
	ED 2: 13 al 27 de novembre Dilluns i dimecres 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

INFORMACIÓ GENERAL

Durada:

20 hores.

Dates, horari, lloc de realització:

ED1: Dilluns i dimecres del 13 al 27 de novembre de 2017 de 9 a 14 h.
Seu del Gremi. C/Pau Claris 134 3er. Barcelona.

ED2 Dimarts i dijous del 13 al 27 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



GREMI DE FLEQUERS DE LA
PROVÍNCIA DE BARCELONA



Generalitat de Catalunya
Consorci 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.

*De despatxar a vendre!
Millora el teu comerç!*



***VENC EXPERIÈNCIA I
COMUNICO***

***Novembre 2017
100% subvencionat***

VENC EXPERIÈNCIA I COMUNICO (20h).

En aquest curs tractarem la importància de mantenir una estètica molt coherent amb el sector de l'establiment. La higiene, la uniformitat i el manteniment de la indumentària, així com les expressions no verbals i mals hàbits que poden generar desconfiança cap el client i clima contaminant a l'equip de vendes. Aprendrem quines són les diferents tipologies de clients, amb les eines necessàries per a reeducar el seu comportament.

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:

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

- Normes bàsiques d' higiene
- Expressions no verbals que comuniquen molt
- Uniformitat i coherència amb la marca
- Actitud d'un bon venedor
- Conec als meus clients?
- Quines eines utilitzo per fer canvis en el seu hàbit de compra?
- Pautes per oferir (sense pressió) els productes mitjançant les seves prestacions

VENC EXPERIÈNCIA I COMUNICO (20h)	ED 1: 13 al 27 de novembre Dilluns i dimecres 9 a 14 Barcelona
	ED 2: 13 al 27 de novembre Dilluns i dimecres 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

INFORMACIÓ GENERAL

Durada:

20 hores.

Dates, horari, lloc de realització:

ED1: Dilluns i dimecres del 13 al 27 de novembre de 2017 de 9 a 14 h.
Seu del Gremi. C/Pau Claris 134 3er. Barcelona.

ED2 Dimarts i dijous del 13 al 27 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



GREMI DE FLEQUERS DE LA
PROVÍNCIA DE BARCELONA



Generalitat de Catalunya
Consorci 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.

*De despatxar a vendre!
Millora el teu comerç!*



***VENC EXPERIÈNCIA I
COMUNICO***

***Novembre 2017
100% subvencionat***

VENC EXPERIÈNCIA I COMUNICO (20h).

En aquest curs tractarem la importància de mantenir una estètica molt coherent amb el sector de l'establiment. La higiene, la uniformitat i el manteniment de la indumentària, així com les expressions no verbals i mals hàbits que poden generar desconfiança cap el client i clima contaminant a l'equip de vendes. Aprendrem quines són les diferents tipologies de clients, amb les eines necessàries per a reeducar el seu comportament.

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:

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

- Normes bàsiques d' higiene
- Expressions no verbals que comuniquen molt
- Uniformitat i coherència amb la marca
- Actitud d'un bon venedor
- Conec als meus clients?
- Quines eines utilitzo per fer canvis en el seu hàbit de compra?
- Pautes per oferir (sense pressió) els productes mitjançant les seves prestacions

VENC EXPERIÈNCIA I COMUNICO (20h)	ED 1: 13 al 27 de novembre Dilluns i dimecres 9 a 14 Barcelona
	ED 2: 13 al 27 de novembre Dilluns i dimecres 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

INFORMACIÓ GENERAL

Durada:

20 hores.

Dates, horari, lloc de realització:

ED1: Dilluns i dimecres del 13 al 27 de novembre de 2017 de 9 a 14 h.
Seu del Gremi. C/Pau Claris 134 3er. Barcelona.

ED2 Dimarts i dijous del 13 al 27 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



GREMI DE FLEQUERS DE LA
PROVÍNCIA DE BARCELONA



Generalitat de Catalunya
Consorci 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.

*De despatxar a vendre!
Millora el teu comerç!*



***VENC EXPERIÈNCIA I
COMUNICO***

***Novembre 2017
100% subvencionat***

VENC EXPERIÈNCIA I COMUNICO (20h).

En aquest curs tractarem la importància de mantenir una estètica molt coherent amb el sector de l'establiment. La higiene, la uniformitat i el manteniment de la indumentària, així com les expressions no verbals i mals hàbits que poden generar desconfiança cap el client i clima contaminant a l'equip de vendes. Aprendre quines són les diferents tipologies de clients, amb les eines necessàries per a reeducar el seu comportament.

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:

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

- Normes bàsiques d' higiene
- Expressions no verbals que comuniquen molt
- Uniformitat i coherència amb la marca
- Actitud d'un bon venedor
- Conec als meus clients?
- Quines eines utilitzo per fer canvis en el seu hàbit de compra?
- Pautes per oferir (sense pressió) els productes mitjançant les seves prestacions

VENC EXPERIÈNCIA I COMUNICO (20h)	ED 1: 13 al 27 de novembre Dilluns i dimecres 9 a 14 Barcelona
	ED 2: 13 al 27 de novembre Dilluns i dimecres 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

INFORMACIÓ GENERAL

Durada:

20 hores.

Dates, horari, lloc de realització:

ED1: Dilluns i dimecres del 13 al 27 de novembre de 2017 de 9 a 14 h.
Seu del Gremi. C/Pau Claris 134 3er. Barcelona.

ED2 Dimarts i dijous del 13 al 27 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



GREMI DE FLEQUERS DE LA
PROVÍNCIA DE BARCELONA



Generalitat de Catalunya
Consorci 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.

*De despatxar a vendre!
Millora el teu comerç!*



***VENC EXPERIÈNCIA I
COMUNICO***

***Novembre 2017
100% subvencionat***

VENC EXPERIÈNCIA I COMUNICO (20h).

En aquest curs tractarem la importància de mantenir una estètica molt coherent amb el sector de l'establiment. La higiene, la uniformitat i el manteniment de la indumentària, així com les expressions no verbals i mals hàbits que poden generar desconfiança cap el client i clima contaminant a l'equip de vendes. Aprendrem quines són les diferents tipologies de clients, amb les eines necessàries per a reeducar el seu comportament.

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:

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

- Normes bàsiques d' higiene
- Expressions no verbals que comuniquen molt
- Uniformitat i coherència amb la marca
- Actitud d'un bon venedor
- Conec als meus clients?
- Quines eines utilitzo per fer canvis en el seu hàbit de compra?
- Pautes per oferir (sense pressió) els productes mitjançant les seves prestacions

VENC EXPERIÈNCIA I COMUNICO (20h)	ED 1: 13 al 27 de novembre Dilluns i dimecres 9 a 14 Barcelona
	ED 2: 13 al 27 de novembre Dilluns i dimecres 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

INFORMACIÓ GENERAL

Durada:

20 hores.

Dates, horari, lloc de realització:

ED1: Dilluns i dimecres del 13 al 27 de novembre de 2017 de 9 a 14 h.
Seu del Gremi. C/Pau Claris 134 3er. Barcelona.

ED2 Dimarts i dijous del 13 al 27 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



GREMI DE FLEQUERS DE LA
PROVÍNCIA DE BARCELONA



Generalitat de Catalunya
Consorci 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.

*De despatxar a vendre!
Millora el teu comerç!*



***VENC EXPERIÈNCIA I
COMUNICO***

***Novembre 2017
100% subvencionat***

VENC EXPERIÈNCIA I COMUNICO (20h).

En aquest curs tractarem la importància de mantenir una estètica molt coherent amb el sector de l'establiment. La higiene, la uniformitat i el manteniment de la indumentària, així com les expressions no verbals i mals hàbits que poden generar desconfiança cap el client i clima contaminant a l'equip de vendes. Aprendrem quines són les diferents tipologies de clients, amb les eines necessàries per a reeducar el seu comportament.

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:

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

- Normes bàsiques d' higiene
- Expressions no verbals que comuniquen molt
- Uniformitat i coherència amb la marca
- Actitud d'un bon venedor
- Conec als meus clients?
- Quines eines utilitzo per fer canvis en el seu hàbit de compra?
- Pautes per oferir (sense pressió) els productes mitjançant les seves prestacions

VENC EXPERIÈNCIA I COMUNICO (20h)	ED 1: 13 al 27 de novembre Dilluns i dimecres 9 a 14 Barcelona
	ED 2: 13 al 27 de novembre Dilluns i dimecres 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

INFORMACIÓ GENERAL

Durada:

20 hores.

Dates, horari, lloc de realització:

ED1: Dilluns i dimecres del 13 al 27 de novembre de 2017 de 9 a 14 h.
Seu del Gremi. C/Pau Claris 134 3er. Barcelona.

ED2 Dimarts i dijous del 13 al 27 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



GREMI DE FLEQUERS DE LA
PROVÍNCIA DE BARCELONA



Generalitat de Catalunya
Consorci 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.

*De despatxar a vendre!
Millora el teu comerç!*



***VENC EXPERIÈNCIA I
COMUNICO***

***Novembre 2017
100% subvencionat***

VENC EXPERIÈNCIA I COMUNICO (20h).

En aquest curs tractarem la importància de mantenir una estètica molt coherent amb el sector de l'establiment. La higiene, la uniformitat i el manteniment de la indumentària, així com les expressions no verbals i mals hàbits que poden generar desconfiança cap el client i clima contaminant a l'equip de vendes. Aprendrem quines són les diferents tipologies de clients, amb les eines necessàries per a reeducar el seu comportament.

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:

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

- Normes bàsiques d' higiene
- Expressions no verbals que comuniquen molt
- Uniformitat i coherència amb la marca
- Actitud d'un bon venedor
- Conec als meus clients?
- Quines eines utilitzo per fer canvis en el seu hàbit de compra?
- Pautes per oferir (sense pressió) els productes mitjançant les seves prestacions

VENC EXPERIÈNCIA I COMUNICO (20h)	ED 1: 13 al 27 de novembre Dilluns i dimecres 9 a 14 Barcelona
	ED 2: 13 al 27 de novembre Dilluns i dimecres 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

INFORMACIÓ GENERAL

Durada:

20 hores.

Dates, horari, lloc de realització:

ED1: Dilluns i dimecres del 13 al 27 de novembre de 2017 de 9 a 14 h.
Seu del Gremi. C/Pau Claris 134 3er. Barcelona.

ED2 Dimarts i dijous del 13 al 27 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



GREMI DE FLEQUERS DE LA
PROVÍNCIA DE BARCELONA



Generalitat de Catalunya
Consorci 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.

*De despatxar a vendre!
Millora el teu comerç!*



***VENC EXPERIÈNCIA I
COMUNICO***

***Novembre 2017
100% subvencionat***

VENC EXPERIÈNCIA I COMUNICO (20h).

En aquest curs tractarem la importància de mantenir una estètica molt coherent amb el sector de l'establiment. La higiene, la uniformitat i el manteniment de la indumentària, així com les expressions no verbals i mals hàbits que poden generar desconfiança cap el client i clima contaminant a l'equip de vendes. Aprendrem quines són les diferents tipologies de clients, amb les eines necessàries per a reeducar el seu comportament.

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:

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

- Normes bàsiques d' higiene
- Expressions no verbals que comuniquen molt
- Uniformitat i coherència amb la marca
- Actitud d'un bon venedor
- Conec als meus clients?
- Quines eines utilitzo per fer canvis en el seu hàbit de compra?
- Pautes per oferir (sense pressió) els productes mitjançant les seves prestacions

VENC EXPERIÈNCIA I COMUNICO (20h)	ED 1: 13 al 27 de novembre Dilluns i dimecres 9 a 14 Barcelona
	ED 2: 13 al 27 de novembre Dilluns i dimecres 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

INFORMACIÓ GENERAL

Durada:

20 hores.

Dates, horari, lloc de realització:

ED1: Dilluns i dimecres del 13 al 27 de novembre de 2017 de 9 a 14 h.
Seu del Gremi. C/Pau Claris 134 3er. Barcelona.

ED2 Dimarts i dijous del 13 al 27 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



GREMI DE FLEQUERS DE LA
PROVÍNCIA DE BARCELONA



Generalitat de Catalunya
Consorci 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.

*De despatxar a vendre!
Millora el teu comerç!*



***VENC EXPERIÈNCIA I
COMUNICO***

***Novembre 2017
100% subvencionat***

VENC EXPERIÈNCIA I COMUNICO (20h).

En aquest curs tractarem la importància de mantenir una estètica molt coherent amb el sector de l'establiment. La higiene, la uniformitat i el manteniment de la indumentària, així com les expressions no verbals i mals hàbits que poden generar desconfiança cap el client i clima contaminant a l'equip de vendes. Aprendrem quines són les diferents tipologies de clients, amb les eines necessàries per a reeducar el seu comportament.

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:

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

- Normes bàsiques d' higiene
- Expressions no verbals que comuniquen molt
- Uniformitat i coherència amb la marca
- Actitud d'un bon venedor
- Conec als meus clients?
- Quines eines utilitzo per fer canvis en el seu hàbit de compra?
- Pautes per oferir (sense pressió) els productes mitjançant les seves prestacions

VENC EXPERIÈNCIA I COMUNICO (20h)	ED 1: 13 al 27 de novembre Dilluns i dimecres 9 a 14 Barcelona
	ED 2: 13 al 27 de novembre Dilluns i dimecres 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

INFORMACIÓ GENERAL

Durada:

20 hores.

Dates, horari, lloc de realització:

ED1: Dilluns i dimecres del 13 al 27 de novembre de 2017 de 9 a 14 h.
Seu del Gremi. C/Pau Claris 134 3er. Barcelona.

ED2 Dimarts i dijous del 13 al 27 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



GREMI DE FLEQUERS DE LA
PROVÍNCIA DE BARCELONA



Generalitat de Catalunya
Consorci 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.

De despatxar a vendre!
Millora el teu comerç!



VENC EXPERIÈNCIA I
COMUNICO

Novembre 2017
100% subvencionat

VENC EXPERIÈNCIA I COMUNICO (20h).

En aquest curs tractarem la importància de mantenir una estètica molt coherent amb el sector de l'establiment. La higiene, la uniformitat i el manteniment de la indumentària, així com les expressions no verbals i mals hàbits que poden generar desconfiança cap el client i clima contaminant a l'equip de vendes. Aprendrem quines són les diferents tipologies de clients, amb les eines necessàries per a reeducar el seu comportament.

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:

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

- Normes bàsiques d' higiene
- Expressions no verbals que comuniquen molt
- Uniformitat i coherència amb la marca
- Actitud d'un bon venedor
- Conec als meus clients?
- Quines eines utilitzo per fer canvis en el seu hàbit de compra?
- Pautes per oferir (sense pressió) els productes mitjançant les seves prestacions

VENC EXPERIÈNCIA I COMUNICO (20h)	ED 1: 13 al 27 de novembre Dilluns i dimecres 9 a 14 Barcelona
	ED 2: 13 al 27 de novembre Dilluns i dimecres 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

INFORMACIÓ GENERAL

Durada:

20 hores.

Dates, horari, lloc de realització:

ED1: Dilluns i dimecres del 13 al 27 de novembre de 2017 de 9 a 14 h.
Seu del Gremi. C/Pau Claris 134 3er. Barcelona.

ED2 Dimarts i dijous del 13 al 27 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



GREMI DE FLEQUERS DE LA
PROVÍNCIA DE BARCELONA



Generalitat de Catalunya
Consorci 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.

*De despatxar a vendre!
Millora el teu comerç!*



***VENC EXPERIÈNCIA I
COMUNICO***

***Novembre 2017
100% subvencionat***

VENC EXPERIÈNCIA I COMUNICO (20h).

En aquest curs tractarem la importància de mantenir una estètica molt coherent amb el sector de l'establiment. La higiene, la uniformitat i el manteniment de la indumentària, així com les expressions no verbals i mals hàbits que poden generar desconfiança cap el client i clima contaminant a l'equip de vendes. Aprendrem quines són les diferents tipologies de clients, amb les eines necessàries per a reeducar el seu comportament.

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:

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

- Normes bàsiques d' higiene
- Expressions no verbals que comuniquen molt
- Uniformitat i coherència amb la marca
- Actitud d'un bon venedor
- Conec als meus clients?
- Quines eines utilitzo per fer canvis en el seu hàbit de compra?
- Pautes per oferir (sense pressió) els productes mitjançant les seves prestacions

VENC EXPERIÈNCIA I COMUNICO (20h)	ED 1: 13 al 27 de novembre Dilluns i dimecres 9 a 14 Barcelona
	ED 2: 13 al 27 de novembre Dilluns i dimecres 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

INFORMACIÓ GENERAL

Durada:

20 hores.

Dates, horari, lloc de realització:

ED1: Dilluns i dimecres del 13 al 27 de novembre de 2017 de 9 a 14 h.
Seu del Gremi. C/Pau Claris 134 3er. Barcelona.

ED2 Dimarts i dijous del 13 al 27 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



GREMI DE FLEQUERS DE LA
PROVÍNCIA DE BARCELONA



Generalitat de Catalunya
Consorci 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.

*De despatxar a vendre!
Millora el teu comerç!*



***VENC EXPERIÈNCIA I
COMUNICO***

***Novembre 2017
100% subvencionat***

VENC EXPERIÈNCIA I COMUNICO (20h).

En aquest curs tractarem la importància de mantenir una estètica molt coherent amb el sector de l'establiment. La higiene, la uniformitat i el manteniment de la indumentària, així com les expressions no verbals i mals hàbits que poden generar desconfiança cap el client i clima contaminant a l'equip de vendes. Aprendrem quines són les diferents tipologies de clients, amb les eines necessàries per a reeducar el seu comportament.

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:

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

- Normes bàsiques d' higiene
- Expressions no verbals que comuniquen molt
- Uniformitat i coherència amb la marca
- Actitud d'un bon venedor
- Conec als meus clients?
- Quines eines utilitzo per fer canvis en el seu hàbit de compra?
- Pautes per oferir (sense pressió) els productes mitjançant les seves prestacions

VENC EXPERIÈNCIA I COMUNICO (20h)	ED 1: 13 al 27 de novembre Dilluns i dimecres 9 a 14 Barcelona
	ED 2: 13 al 27 de novembre Dilluns i dimecres 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

INFORMACIÓ GENERAL

Durada:

20 hores.

Dates, horari, lloc de realització:

ED1: Dilluns i dimecres del 13 al 27 de novembre de 2017 de 9 a 14 h.
Seu del Gremi. C/Pau Claris 134 3er. Barcelona.

ED2 Dimarts i dijous del 13 al 27 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



GREMI DE FLEQUERS DE LA
PROVÍNCIA DE BARCELONA



Generalitat de Catalunya
Consorci 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.

*De despatxar a vendre!
Millora el teu comerç!*



***VENC EXPERIÈNCIA I
COMUNICO***

***Novembre 2017
100% subvencionat***

VENC EXPERIÈNCIA I COMUNICO (20h).

En aquest curs tractarem la importància de mantenir una estètica molt coherent amb el sector de l'establiment. La higiene, la uniformitat i el manteniment de la indumentària, així com les expressions no verbals i mals hàbits que poden generar desconfiança cap el client i clima contaminant a l'equip de vendes. Aprendrem quines són les diferents tipologies de clients, amb les eines necessàries per a reeducar el seu comportament.

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:

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

- Normes bàsiques d' higiene
- Expressions no verbals que comuniquen molt
- Uniformitat i coherència amb la marca
- Actitud d'un bon venedor
- Conec als meus clients?
- Quines eines utilitzo per fer canvis en el seu hàbit de compra?
- Pautes per oferir (sense pressió) els productes mitjançant les seves prestacions

VENC EXPERIÈNCIA I COMUNICO (20h)	ED 1: 13 al 27 de novembre Dilluns i dimecres 9 a 14 Barcelona
	ED 2: 13 al 27 de novembre Dilluns i dimecres 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

INFORMACIÓ GENERAL

Durada:

20 hores.

Dates, horari, lloc de realització:

ED1: Dilluns i dimecres del 13 al 27 de novembre de 2017 de 9 a 14 h.
Seu del Gremi. C/Pau Claris 134 3er. Barcelona.

ED2 Dimarts i dijous del 13 al 27 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



GREMI DE FLEQUERS DE LA
PROVÍNCIA DE BARCELONA



Generalitat de Catalunya
Consorci 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.

*De despatxar a vendre!
Millora el teu comerç!*



***VENC EXPERIÈNCIA I
COMUNICO***

***Novembre 2017
100% subvencionat***

VENC EXPERIÈNCIA I COMUNICO (20h).

En aquest curs tractarem la importància de mantenir una estètica molt coherent amb el sector de l'establiment. La higiene, la uniformitat i el manteniment de la indumentària, així com les expressions no verbals i mals hàbits que poden generar desconfiança cap el client i clima contaminant a l'equip de vendes. Aprendrem quines són les diferents tipologies de clients, amb les eines necessàries per a reeducar el seu comportament.

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:

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

- Normes bàsiques d' higiene
- Expressions no verbals que comuniquen molt
- Uniformitat i coherència amb la marca
- Actitud d'un bon venedor
- Conec als meus clients?
- Quines eines utilitzo per fer canvis en el seu hàbit de compra?
- Pautes per oferir (sense pressió) els productes mitjançant les seves prestacions

VENC EXPERIÈNCIA I COMUNICO (20h)	ED 1: 13 al 27 de novembre Dilluns i dimecres 9 a 14 Barcelona
	ED 2: 13 al 27 de novembre Dilluns i dimecres 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

INFORMACIÓ GENERAL

Durada:

20 hores.

Dates, horari, lloc de realització:

ED1: Dilluns i dimecres del 13 al 27 de novembre de 2017 de 9 a 14 h.
Seu del Gremi. C/Pau Claris 134 3er. Barcelona.

ED2 Dimarts i dijous del 13 al 27 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



GREMI DE FLEQUERS DE LA
PROVÍNCIA DE BARCELONA



Generalitat de Catalunya
Consorci 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.

*De despatxar a vendre!
Millora el teu comerç!*



***VENC EXPERIÈNCIA I
COMUNICO***

***Novembre 2017
100% subvencionat***

VENC EXPERIÈNCIA I COMUNICO (20h).

En aquest curs tractarem la importància de mantenir una estètica molt coherent amb el sector de l'establiment. La higiene, la uniformitat i el manteniment de la indumentària, així com les expressions no verbals i mals hàbits que poden generar desconfiança cap el client i clima contaminant a l'equip de vendes. Aprendre quines són les diferents tipologies de clients, amb les eines necessàries per a reeducar el seu comportament.

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:

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

- Normes bàsiques d' higiene
- Expressions no verbals que comuniquen molt
- Uniformitat i coherència amb la marca
- Actitud d'un bon venedor
- Conec als meus clients?
- Quines eines utilitzo per fer canvis en el seu hàbit de compra?
- Pautes per oferir (sense pressió) els productes mitjançant les seves prestacions

VENC EXPERIÈNCIA I COMUNICO (20h)	ED 1: 13 al 27 de novembre Dilluns i dimecres 9 a 14 Barcelona
	ED 2: 13 al 27 de novembre Dilluns i dimecres 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

INFORMACIÓ GENERAL

Durada:

20 hores.

Dates, horari, lloc de realització:

ED1: Dilluns i dimecres del 13 al 27 de novembre de 2017 de 9 a 14 h.
Seu del Gremi. C/Pau Claris 134 3er. Barcelona.

ED2 Dimarts i dijous del 13 al 27 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



GREMI DE FLEQUERS DE LA
PROVÍNCIA DE BARCELONA



Generalitat de Catalunya
Consorci 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.

*De despatxar a vendre!
Millora el teu comerç!*



***VENC EXPERIÈNCIA I
COMUNICO***

***Novembre 2017
100% subvencionat***

VENC EXPERIÈNCIA I COMUNICO (20h).

En aquest curs tractarem la importància de mantenir una estètica molt coherent amb el sector de l'establiment. La higiene, la uniformitat i el manteniment de la indumentària, així com les expressions no verbals i mals hàbits que poden generar desconfiança cap el client i clima contaminant a l'equip de vendes. Aprendrem quines són les diferents tipologies de clients, amb les eines necessàries per a reeducar el seu comportament.

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:

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

- Normes bàsiques d' higiene
- Expressions no verbals que comuniquen molt
- Uniformitat i coherència amb la marca
- Actitud d'un bon venedor
- Conec als meus clients?
- Quines eines utilitzo per fer canvis en el seu hàbit de compra?
- Pautes per oferir (sense pressió) els productes mitjançant les seves prestacions

VENC EXPERIÈNCIA I COMUNICO (20h)	ED 1: 13 al 27 de novembre Dilluns i dimecres 9 a 14 Barcelona
	ED 2: 13 al 27 de novembre Dilluns i dimecres 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

INFORMACIÓ GENERAL

Durada:

20 hores.

Dates, horari, lloc de realització:

ED1: Dilluns i dimecres del 13 al 27 de novembre de 2017 de 9 a 14 h.
Seu del Gremi. C/Pau Claris 134 3er. Barcelona.

ED2 Dimarts i dijous del 13 al 27 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



GREMI DE FLEQUERS DE LA
PROVÍNCIA DE BARCELONA



Generalitat de Catalunya
Consorci 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.

*De despatxar a vendre!
Millora el teu comerç!*



***VENC EXPERIÈNCIA I
COMUNICO***

***Novembre 2017
100% subvencionat***

VENC EXPERIÈNCIA I COMUNICO (20h).

En aquest curs tractarem la importància de mantenir una estètica molt coherent amb el sector de l'establiment. La higiene, la uniformitat i el manteniment de la indumentària, així com les expressions no verbals i mals hàbits que poden generar desconfiança cap el client i clima contaminant a l'equip de vendes. Aprendrem quines són les diferents tipologies de clients, amb les eines necessàries per a reeducar el seu comportament.

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:

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

- Normes bàsiques d' higiene
- Expressions no verbals que comuniquen molt
- Uniformitat i coherència amb la marca
- Actitud d'un bon venedor
- Conec als meus clients?
- Quines eines utilitzo per fer canvis en el seu hàbit de compra?
- Pautes per oferir (sense pressió) els productes mitjançant les seves prestacions

VENC EXPERIÈNCIA I COMUNICO (20h)	ED 1: 13 al 27 de novembre Dilluns i dimecres 9 a 14 Barcelona
	ED 2: 13 al 27 de novembre Dilluns i dimecres 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

INFORMACIÓ GENERAL

Durada:

20 hores.

Dates, horari, lloc de realització:

ED1: Dilluns i dimecres del 13 al 27 de novembre de 2017 de 9 a 14 h.
Seu del Gremi. C/Pau Claris 134 3er. Barcelona.

ED2 Dimarts i dijous del 13 al 27 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



GREMI DE FLEQUERS DE LA
PROVÍNCIA DE BARCELONA



Generalitat de Catalunya
Consorci 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.

*De despatxar a vendre!
Millora el teu comerç!*



***VENC EXPERIÈNCIA I
COMUNICO***

***Novembre 2017
100% subvencionat***

VENC EXPERIÈNCIA I COMUNICO (20h).

En aquest curs tractarem la importància de mantenir una estètica molt coherent amb el sector de l'establiment. La higiene, la uniformitat i el manteniment de la indumentària, així com les expressions no verbals i mals hàbits que poden generar desconfiança cap el client i clima contaminant a l'equip de vendes. Aprendrem quines són les diferents tipologies de clients, amb les eines necessàries per a reeducar el seu comportament.

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:

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

- Normes bàsiques d' higiene
- Expressions no verbals que comuniquen molt
- Uniformitat i coherència amb la marca
- Actitud d'un bon venedor
- Conec als meus clients?
- Quines eines utilitzo per fer canvis en el seu hàbit de compra?
- Pautes per oferir (sense pressió) els productes mitjançant les seves prestacions

VENC EXPERIÈNCIA I COMUNICO (20h)	ED 1: 13 al 27 de novembre Dilluns i dimecres 9 a 14 Barcelona
	ED 2: 13 al 27 de novembre Dilluns i dimecres 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

INFORMACIÓ GENERAL

Durada:

20 hores.

Dates, horari, lloc de realització:

ED1: Dilluns i dimecres del 13 al 27 de novembre de 2017 de 9 a 14 h.
Seu del Gremi. C/Pau Claris 134 3er. Barcelona.

ED2 Dimarts i dijous del 13 al 27 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



GREMI DE FLEQUERS DE LA
PROVÍNCIA DE BARCELONA



Generalitat de Catalunya
Consorci 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.

*De despatxar a vendre!
Millora el teu comerç!*



***VENC EXPERIÈNCIA I
COMUNICO***

***Novembre 2017
100% subvencionat***

VENC EXPERIÈNCIA I COMUNICO (20h).

En aquest curs tractarem la importància de mantenir una estètica molt coherent amb el sector de l'establiment. La higiene, la uniformitat i el manteniment de la indumentària, així com les expressions no verbals i mals hàbits que poden generar desconfiança cap el client i clima contaminant a l'equip de vendes. Aprendrem quines són les diferents tipologies de clients, amb les eines necessàries per a reeducar el seu comportament.

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:

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

- Normes bàsiques d' higiene
- Expressions no verbals que comuniquen molt
- Uniformitat i coherència amb la marca
- Actitud d'un bon venedor
- Conec als meus clients?
- Quines eines utilitzo per fer canvis en el seu hàbit de compra?
- Pautes per oferir (sense pressió) els productes mitjançant les seves prestacions

VENC EXPERIÈNCIA I COMUNICO (20h)	ED 1: 13 al 27 de novembre Dilluns i dimecres 9 a 14 Barcelona
	ED 2: 13 al 27 de novembre Dilluns i dimecres 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

INFORMACIÓ GENERAL

Durada:

20 hores.

Dates, horari, lloc de realització:

ED1: Dilluns i dimecres del 13 al 27 de novembre de 2017 de 9 a 14 h.
Seu del Gremi. C/Pau Claris 134 3er. Barcelona.

ED2 Dimarts i dijous del 13 al 27 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



GREMI DE FLEQUERS DE LA
PROVÍNCIA DE BARCELONA



Generalitat de Catalunya
Consorci 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.

*De despatxar a vendre!
Millora el teu comerç!*



***VENC EXPERIÈNCIA I
COMUNICO***

***Novembre 2017
100% subvencionat***

VENC EXPERIÈNCIA I COMUNICO (20h).

En aquest curs tractarem la importància de mantenir una estètica molt coherent amb el sector de l'establiment. La higiene, la uniformitat i el manteniment de la indumentària, així com les expressions no verbals i mals hàbits que poden generar desconfiança cap el client i clima contaminant a l'equip de vendes. Aprendrem quines són les diferents tipologies de clients, amb les eines necessàries per a reeducar el seu comportament.

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:

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

- Normes bàsiques d' higiene
- Expressions no verbals que comuniquen molt
- Uniformitat i coherència amb la marca
- Actitud d'un bon venedor
- Conec als meus clients?
- Quines eines utilitzo per fer canvis en el seu hàbit de compra?
- Pautes per oferir (sense pressió) els productes mitjançant les seves prestacions

VENC EXPERIÈNCIA I COMUNICO (20h)	ED 1: 13 al 27 de novembre Dilluns i dimecres 9 a 14 Barcelona
	ED 2: 13 al 27 de novembre Dilluns i dimecres 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