

# bloque formativo 3

## TRANSFORMA TU COMERCIO HACIA LA OMNICANALIDAD SIN RENUNCIAR A SU PROPIA IDENTIDAD.



### Antecedentes

¿Te angustia la incertidumbre Post-Covid?

Tu negocio de retail va a tener que afrontar cambios; ya lo estás viendo.

¿Y si esta fuese una oportunidad para replantearte algunas cosas y hacer cambios que te permitan reilusionarte con tu negocio y darle ese nuevo impulso que sientes que necesita?

¿Es Posible?

SI / Si pones en el centro de la acción a las personas.

SI / Si abres tu mente desde ya y te predispones a hacer esos cambios.

SI / Si aprendes a gestionar todos tus recursos y las nuevas oportunidades que se pueden presentar para tu negocio.

### Objetivos

Analizar y cuestionar aspectos de tu modelo de negocio, para descubrir así nuevas opciones y nuevas posibilidades de crecimiento. Es prioritario poner en orden tus ideas y planificar acciones.

A.- Conocer algunas meta habilidades de autoconocimiento, para reafirmarte como vendedor-a inspirador-a de confianza.

B.- Redefinir la identidad de tu modelo de negocio para salir reforzado-a

C.- Enfocarte hacia tu cliente ideal y generar vínculos emocionales profundos y duraderos mediante principios de omnicanalidad.

## Descripción del contenido y sesiones

En un momento en el que disponemos de más información, más formación y más posibilidades de intercambio de ideas que nunca, ¿porqué hay negocios que crecen y otros que, sencillamente aguantan?

¿Qué hay detrás de un negocio que tiene éxito independientemente de su tamaño?

Vamos a poner en el centro de la acción a las personas y a partir del conocimiento profundo de nuestras habilidades y destrezas, aprenderemos a ponerlas al servicio de nuestros clientes y de nuestros equipos.

Solo desde esa nueva posición, podremos construir una experiencia de cliente que sea recordada y compartida. Afrontar el futuro desde esa nueva posición nos permitirá crecer. ¿Hasta dónde? Hasta donde nosotros decidamos que queremos crecer.

### **Píldora 1: "Reafírmate como el vendedor inspirador de confianza que eres"**

Claves de autoconocimiento y gestión emocional que son claves para liderar tu proyecto y transmitir ese liderazgo a tu equipo de colaboradores-as.

### **Píldora 2: "Aprende a comunicar con eficacia tu PROPUESTA DE VALOR"**

Un nuevo enfoque de tu negocio de retail hacia la omnicanalidad con la intención de unificar el mensaje independientemente del canal que mejor conecte con tu cliente ideal.

### **Píldora 3: "Diseña y construye una experiencia de cliente memorable"**

Implementar innovación y creatividad en los diferentes puntos de contacto de la experiencia de cliente.

#### **Ponentes**

- **MANUEL AMAT:**

CEO de <https://www.latiendologia.com> y experto en marketing aplicado al comercio.  
<https://www.linkedin.com/in/manuelamat/>