

POLLENÇA

“un comerç ple de continguts”

PROPOSTES DE FORMACIÓ I MILLORA DE LES COMPETÈNCIES PROFESSIONALS 2018

Les activitats es faran a les oficines de l'Ajuntament al Port de Pollença (c. Metge Llopis, 1- antiga escola Miquel Capllonch)

Inscripció prèvia al telèfon 971 867 404

Contacte: Leni Pascual / leni@ajpollenca.net

MÀRQUETING DIGITAL

GOOGLE MY BUSSINESS, una plataforma per posicionar els comerços locals a la xarxa

Data: **9 de gener** (1 sessió de dues hores)

Hora: **13.30 - 15.30 h**

Aquest servei permet gestionar la informació del negoci que els clients cerquen a Internet, així com incloure fotografies i les dades més importants del comerç: adreça, horari, contacte. A més, es poden atraure més clients amb ressenyes i valoracions d'altres compradors.

En el transcurs de la formació s'explicarà què és Google My business, com crear-ne un compte i la gestió del perfil en el dia a dia del negoci. Es recomana disposar d'un compte de *gmail* operatiu.

A càrrec de **Mar Nicolau**, social media i màrqueting digital.

MÀRQUETING DIGITAL

COM USAR FACEBOOK DES D'UNA ESTRATÈGIA DE NEGOCI

Data: **11 de gener** (1 sessió de dues hores)

Hora: **13.30 - 15.30 h**

Coneixement bàsic de les eines de màrqueting digital que ajuden el comerç a guanyar visibilitat a la xarxa. Més enllà del perfil personal, es descobriran les possibilitats de Facebook per a l'empresa: màrqueting, comunicació, identitat en línia, creació de marca, relació amb clients i seguidors.

A càrrec de **Mar Nicolau**, social media i màrqueting digital.

MÀRQUETING DIGITAL

INSTAGRAM PER A BOTIGUERS

Data: **18 de gener** (1 sessió de dues hores)

Hora: **13.30 - 15.30 h**

Com usar les xarxes socials des d'una perspectiva de negoci. Es donarà a conèixer la xarxa social que ha crescut més ràpidament, Instagram, un aparador al món. Estratègies i accions per crear comunitat i fer-se visible a la xarxa.

A càrrec de **Mar Nicolau**, social media i màrqueting digital.

CONSULTORIA SOBRE XARXES SOCIALS

Data: **23 de gener**

Hora: **13.30 - 15.30 h**

Sessió per a aquells comerços que després de les sessions anteriors vulguin aprofundir o tinguin dubtes sobre Google My Business, Facebook o Instagram.

A càrrec de **Mar Nicolau**, social media i màrqueting digital.

IDIOMES: LENGUATGE COMERCIAL

CURS D'ALEMANY BÀSIC PER AL COMERÇ

Dates: **2, 5, 7, 9, 12, 14, 16, 19, 21, 23, 26 i 28 de febrer** (12 sessions d'una i dues hores)

Hora: **dilluns i dimecres, 13.30 - 14.30 h.**

divendres, 13.30 - 15.30 h.

Aprenentatge d'habilitats lingüístiques d'alemany per treballar en el sector del comerç i atendre a clients estrangers: vocabulari comercial bàsic, expressions més comunes d'atenció al client, i preguntes i respostes més freqüents. Enfocament pràctic amb molta conversació i la tècnica del *role play*.

Dirigit a comerciants sense cap coneixement de la llengua alemanya o amb uns coneixements mínims.

A càrrec d'**Idiomes Pollença**

IDIOMES: LENGUATGE COMERCIAL

CURS D'ANGLÈS MITJÀ PER AL COMERÇ

Dates: **2, 5, 7, 9, 12, 14, 16, 19, 21, 23, 26 i 28 de març** (12 sessions d'una i dues hores)

Hora: **dilluns i dimecres, 13.30 - 14.30 h.**

divendres, 13.30 - 15.30 h.

Millora d'habilitats lingüístiques d'anglès per treballar en el sector del comerç i atendre a clients estrangers: vocabulari comercial, expressions més comunes d'atenció al client, i preguntes i respostes més freqüents. Enfocament pràctic amb molta conversació i la tècnica del *role play*.

Dirigit a comerciants amb coneixement de la llengua anglesa.

A càrrec d'**Idiomes Pollença**

RENDIBILITAT EN EL PUNT DE VENDA

APARADORISME I MARXANDATGE PER AL SECTOR DE LA MODA I COMPLEMENTES

Dates: **10, 12, 17, 19, 24, 26 d'abril**

Hora: **13.30 -15.30 h.**

Curs de contingut teoricopràctic sobre tècniques d'aparadorisme i marxandatge visual en el petit comerç, aplicades al sector de la **moda i complementes, com ara establiments de roba, calçat, bosses, bijuteria, etc.**

Es distribuirà en sis píndoles formatives de dues hores de duració, més dues classes pràctiques a realitzar a un dels comerços participants. Les dates d'aquestes pràctiques es concretaran durant el curs. S'oferirà als comerços assistents la "**Guia de marxandatge visual i aparadorisme per al comerç**", editada per l'IDI.

A càrrec d'**Inés Portell**, dissenyadora d'interiors i especialista en marxandatge visual i *retail*.

RENDIBILITAT EN EL PUNT DE VENDA

APLICACIÓ DE TÈCNiques DE MARXANDATGE VISUAL PER A LA VENDA

Dates: 11, 12 i 13 abril

Hora: 13.30 - 15.30 h

Aquest curs està dirigit als comerços **d'alimentació, llibreries, electrodomèstics, etc. (excepte el sector de la moda i complements)**

Formació sobre la importància del marxandatge visual com a activitat que estimula la compra en el punt de venda, a partir de la presentació de forma adequada dels articles que presenta l'establiment. S'oferirà als comerços assistents la **"Guia de marxandatge visual i aparadorisme per al comerç"**, editada per l'IDI.

La formació es desenvoluparà de la següent manera:

- Una sessió formativa amb els comerços.
- Aplicació dels coneixements adquirits a la sessió formativa en el propi establiment mitjançant un assessorament personalitzat d'uns 30 minuts, durant els quals es fa una breu anàlisi de la situació de cada comerç en aquesta matèria.

Per reservar cita per a l'assessorament personalitzat és imprescindible assistir a la sessió formativa del dia anterior.

A càrrec d'**Elena Garcia, de l'estudi E2G**, dissenyadora d'interiors i especialista en disseny de l'espai comercial.