

ASOCIACION DE COMERCIANTES Y
EMPRESARIOS DE BENALMÁDENA
(ACEB)

C/Parras, s/n - Arroyo de la Miel.
BENALMÁDENA

09-14H

15

NOVIEMBRE | 2011

TALLER PRÁCTICO:
Técnicas de Venta y
Marketing on-line.



Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza
CONSEJERÍA DE EMPLEO
CONSEJERÍA DE ECONOMÍA, INNOVACIÓN Y CIENCIA
Instituto Andaluz de la Mujer
CONSEJERÍA PARA LA IGUALDAD Y BIENESTAR SOCIAL



RED DE COOPERACIÓN
DE EMPRENDEDORAS

15 DE NOVIEMBRE ACEB

C/ Parras, s/n –Arroyo de la Miel-
BENALMÁDENA

PROGRAMA

9.00-10:30 h

- Introducción a los nuevos canales de venta.
- El mercado consumidor y los clientes
- Ventas Online: el E-commerce y la tecnología.
- El E-business: Hacer negocios en Internet.
- Los modelos de negocio en Internet.

10.45-11:15 h

Pausa - café / preguntas individuales

11:15-14:00 h

- La Psicología de las ventas: preparación.
- Las Nuevas tecnologías aplicadas a la venta.
- El Marketing Móvil, y los tablets.
- Networking: La importancia de los contactos.
- Los nuevos consumidores, y su comportamiento.
- La importancia de la imagen.

15:30 h – 18:30 h: Tutorías individuales

Representantes de:

Consejería de Economía, Innovación y Ciencia
Consejería de Empleo
Consejería para la Igualdad y Bienestar Social

Plazas limitadas. Confirmar asistencia

INTRODUCCION

Durante el seminario analizaremos técnicas de marketing y las claves de la gestión de la venta por Internet. Desmitificaremos grandes planteamientos y mostraremos cómo hemos gestionado a lo largo de los últimos años las empresas de nuestros clientes.

Objetivos generales:

- Tener una visión general de las técnicas de ventas más innovadoras de la actualidad.
- Desarrollar y gestionar campañas de comunicación destinadas a la venta
- Facilita la comunicación directa entre cliente y proveedor.
- Contribuir a la reducción de intermediarios en la cadena de suministro.
- Permitir el desarrollo y entrega de productos o servicios a medida.
- Facilitar estrategias de marketing segmentadas, incluso personalizadas, basadas en la recopilación sobre los hábitos de compra y/o consumo de los clientes.

ANDALUCÍA EMPRENDE, FUNDACIÓN PÚBLICA
ANDALUZA Y EL INSTITUTO ANDALUZ DE LA MUJER
COORDINAN LA

RED DE COOPERACIÓN DE
EMPRESARIAS

UN PROYECTO QUE ESTIMULA LA INNOVACIÓN Y
COMPETITIVIDAD DE NUEVAS EMPRESAS LIDERADAS
POR MUJERES A TRAVÉS DE REDES QUE FACILITEN EL
ACCESO A RECURSOS Y NUEVAS OPORTUNIDADES DE
NEGOCIO.



Elaine Correia



Directora de **Impactanet** – Consultoría en Marketing, Ventas y Nueva Tecnologías.

- Plan de Marketing On- offline
- Formación y Consultoría en Ventas

Vice Directora en **Buzonex**, empresa de Marketing Directo en Valencia hasta el año de 2.008 gestionando grandes cuentas de clientes como **Toys R Us, Pizza Hut, Caprabo, Banesto** entre otros.

Trabajó en Atención a Clientes, Ventas y Marketing para empresas como **Olivetti, Biolab Pharma, Novartis**.

Coach en la Investigación sobre Nuevos Modelos de Producción Sostenibles en el área de **Nuevas Tecnologías para la Formación y Empleo**, un proyecto de la Consejería de Empleo.

Escribe la sesión **Conéctate** de la **Revista AJE Málaga** sobre emprendedores de éxito en el área de las Nuevas Tecnologías.

Especialización en Tecnologías de la Información por **ESINE** – Madrid

Formación en **Publicidad y Marketing por la Universidad Bandeirante** de San Pablo.

Formación Profesional en **Informática y Tratamiento de Datos**.

TECNICAS DE VENTA Y MARKETING ON-LINE