



Programa Formativo

Impulsa tus ventas

EXCLUSIVO PARA COMERCIOS

ELEVALIA FORMACIÓN

info@eivaliaformacion.com



@aimpulsatunegocio



Programa Formativo: Impulsa las Ventas

Introducción: Objetivo del Programa y Análisis Inicial

Objetivo del Programa

El programa de formación de ELEVAlIA está diseñado para dotar a los comercios locales de herramientas prácticas y estrategias efectivas que les permitan incrementar sus ventas, mejorar su productividad y adaptarse a las demandas del mercado actual. A través de una metodología innovadora y personalizada, nuestro objetivo es transformar cada negocio en un referente dentro de su sector, potenciando su competitividad y sostenibilidad.

Análisis Inicial

Antes de iniciar el programa, realizamos un exhaustivo análisis inicial que incluye un diagnóstico de las necesidades específicas del comercio. Como parte de este análisis, implementamos técnicas como el Mystery Shopper, que nos permite evaluar de manera objetiva la experiencia del cliente, identificar oportunidades de mejora y detectar áreas clave para la optimización del rendimiento comercial. Este enfoque nos garantiza personalizar el contenido de la formación para que cada negocio obtenga resultados concretos y medibles.

Programa Formativo: Impulsa las Ventas

PARTE 1

VENTAS, PRODUCTIVIDAD Y COACHING

(A escoger temática):

1. Atención al cliente
2. Técnicas de Venta Cruzada
3. Identificación de Oportunidades de Venta Adicional
4. Estrategias para Impulsar las Ventas por Impulso
5. Creación de Paquetes y Ofertas Complementarias
6. Maximización del Valor del Cliente a través de Venta Cruzada
7. Cómo Presentar Productos o Servicios Adicionales de Manera Atractiva
8. Construcción de Argumentos Persuasivos para Venta Adicional
9. Técnicas de Cierre para Venta Cruzada
10. Seguimiento y Evaluación de Resultados en Venta Cruzada
11. Coaching KPI,s
12. Coaching comercial
13. Dinámicas y motivación

Programa Formativo: Impulsa las Ventas

PARTE 2

DIGITALIZACIÓN Y ENTORNOS ONLINE

(A escoger temática):

1. Estrategias de Presencia en Redes Sociales
2. Marketing Digital y Comunicación Online
3. WhatsApp Business: Uso Comercial y Estrategias de Ventas
4. Herramientas para Creación de Contenido Visual en Redes Sociales
5. SEO y Posicionamiento Web: Fundamentos y Prácticas
6. Automatización de Procesos en Marketing y Ventas
7. Consultoría Estructural y de Contenidos para Landing Pages
8. Integración de Nuevas Tecnologías en Estrategias de Marketing Online
9. Uso de Chat GPT en Servicio al Cliente y Ventas
10. Automatización de Tareas Administrativas y Operativas
11. Implementación de Nuevas Tecnologías en la Experiencia del Cliente

Programa Formativo: Impulsa las Ventas

PARTE 3

ESCAPARATISMO Y VISUALMERCHANDISING

(A escoger temática):

1. Diseño y Montaje de Escaparates Atractivos
2. Selección de Elementos Visuales para el Escaparate
3. Uso del Color y la Composición en el Escaparatismo
4. Tendencias en Escaparatismo y Visual Merchandising
5. Planificación de la Distribución de los Productos en el Escaparate
6. Implementación de Estrategias de Visual Merchandising para Atraer Clientes
7. Utilización de Materiales y Decoración Temática en el Escaparate
8. Seguimiento y Evaluación del Impacto del Escaparatismo en las Ventas
9. Técnicas de Iluminación para Destacar los Productos
10. Innovación en Escaparatismo y Visual Merchandising: Casos de Éxito
11. Técnicas de colocación e iluminación.

ALGUNOS DE NUESTROS CLIENTES



300 farmacias en Barcelona





ALGUNOS DE NUESTROS CLIENTES



300 farmacias
en Barcelona



www.eivaliaformacion.com/curso-unico

Toni Gallardo - 650 16 08 46 - info@eivaliaformacion.com