

Actividades formativas de la Escuela de Innovación para el Comercio del Ayuntamiento de Madrid

FEBRERO A DICIEMBRE 2021



ÍNDICE:

- ▶ DESTINATARIOS
- ▶ OBJETIVO DE LAS ACTIVIDADES FORMATIVAS
- ▶ ACCIONES FORMATIVAS
- ▶ PROGRAMACIÓN DE LAS ACTIVIDADES FORMATIVAS
- ▶ MODO DE INSCRIPCIÓN

1. Destinatarios

Esta formación es de carácter gratuita. Se trata de actividades formativas transversales impartidas por la Escuela de Comercio del Ayuntamiento de Madrid.

- ▶ Dirigida a los profesionales y empresas del sector comercial y hostelero.
- ▶ Cualquier otra persona interesada independientemente de su situación académica, laboral o experiencia profesional.

2. Objetivo de las actividades formativas

- ▶ Especialización y mejora continua de los profesionales del sector comercio y hostelería, para la mejora de la calidad del servicio y el incremento de su competitividad.
- ▶ Aumentar la productividad y competitividad de las empresas del sector ofreciendo una formación ajustada a las necesidades de trabajo actuales.

3. Acciones Formativas

- ▶ Informática básica y herramientas digitales para el comercio; marketing digital.
 - ▶ Informática básica para mi negocio
 - ▶ Optimización presencia en internet: webs, blogs y foros
 - ▶ Marketing digital
 - ▶ Conceptos básicos SEO
 - ▶ Manejo de Wordpress
 - ▶ Gestión básica redes sociales
 - ▶ Marketing digital
 - ▶ Email marketing
 - ▶ E-commerce, el nuevo cliente digital

Lugar de impartición:

C/Las Mercedes, 19, 28020 – Madrid (Metro Estrecho, línea 1)



▶ Innovación y competitividad para el comercio.

- ▶ Innovación y competitividad
- ▶ Fórmulas para dinamización de ejes comerciales
- ▶ Factores clave para la innovación comercial
- ▶ Gestión de la innovación
- ▶ Innovar para vender más
- ▶ Técnicas de creatividad

Lugar de impartición:

C/Las Mercedes, 19, 28020 – Madrid (Metro Estrecho, línea 1)



▶ Gestión comercial y de ventas.

- ▶ Tendencias de consumo y oportunidades de negocio
- ▶ Técnicas de planificación para una gestión de ventas efectiva
- ▶ Estrategias de comercialización
- ▶ Técnicas de venta
- ▶ Como poner precio a lo que vendo
- ▶ Método VCC (vender, cobrar, controlar)
- ▶ Estrategia de marketing
- ▶ Definición de indicadores clave de desempeño (KPIs)
- ▶ Aplicaciones de big data para pymes
- ▶ Merchandising



Lugar de impartición:

C/Las Mercedes, 19, 28020 – Madrid (Metro Estrecho, línea 1)

▶ **Gestión económica y financiera para el comercio.**

- ▶ Búsqueda de financiación
- ▶ Nuevas vías de financiación
- ▶ Normativa fiscal, laboral y financiera
- ▶ Planificación financiera



Lugar de impartición:

C/Las Mercedes, 19, 28020 – Madrid (Metro Estrecho, línea 1)

▶ **Atención al cliente y habilidades sociales y de comunicación para el comercio.**

- ▶ Relación comerciante - cliente, atención al público, derechos y obligaciones de los clientes
- ▶ Garantías y responsabilidades por productos defectuosos
- ▶ Técnicas para lograr clientes satisfechos
- ▶ Relación con el cliente a través de internet
- ▶ Cómo escuchar y comunicar, técnicas PNL
- ▶ Formación para vendedores
- ▶ Motivación, dirección y liderazgo



Lugar de impartición:

C/Las Mercedes, 19, 28020 – Madrid (Metro Estrecho, línea 1)

▶ **Marketing en el punto de venta y escaparatismo.**

- ▶ Marketing en el punto de venta, nuevas técnicas
- ▶ Análisis visual del espacio comercial
- ▶ Soportes digitales para la publicidad de productos
- ▶ Escaparatismo



Lugar de impartición:

C/Las Mercedes, 19, 28020 – Madrid (Metro Estrecho, línea 1)

- ▶ **Reciclaje y gestión de residuos en el comercio de proximidad.**
 - ▶ Clasificaciones y tipología de residuos
 - ▶ Los residuos. Bases para la gestión. Cantidades producidas y composición.
 - ▶ La minimización de la generación de residuos y el empleo de las mejores técnicas disponibles.
 - ▶ Planes y actuaciones municipales.



Lugar de impartición:

C/Las Mercedes, 19, 28020 – Madrid (Metro Estrecho, línea 1)

4. Programación

Horario: Lunes a viernes de 9:00 a 14:00

Denominación	Fechas	Modalidad	Duración
Informática básica y herramientas digitales para el comercio; marketing digital.	28-sep.-21 30-sep.-21	Presencial	10 horas
Innovación y competitividad para el comercio.	30-sep.-21 01-oct.-21	Presencial	7,5 horas
Gestión comercial y de ventas.	04-oct.-21 06-oct.-21	Presencial	10 horas
Gestión económica y financiera para el comercio.	06-oct.-21 07-oct.-21	Presencial	7,5 horas
Atención al cliente y habilidades sociales y de comunicación para el comercio.	08-oct.-21 13-oct.-21	Presencial	7,5 horas
Marketing en el punto de venta y escaparatismo.	14-oct.-21 18-oct.-21	Presencial	10 horas
Reciclaje y gestión de residuos en el comercio de proximidad.	19-oct.-21 20-oct.-21	Presencial	7,5 horas

5. Modo de inscripción

Estas actividades son de carácter gratuito, gracias a la adjudicación del contrato de servicios denominado "Gestión, coordinación e impartición de actividades formativas transversales de la Escuela de Innovación para el Comercio del Ayuntamiento de Madrid".

En el caso de que estés interesado puedes inscribirte en el siguiente enlace a la [Escuela de Comercio](#).

Para más información:



910 84 07 67 → Horario de atención de lunes a viernes de 8:00 a 21:00h



noemi.cano@adalidsc.com