



Colabora:



CURSO DE MARKETING

TARGET AUTOMOCION



TERRASSA – BARCELONA

DOCENTE EXPERTO:

Xavi Bosch

Especialista avanzado en SEO Community de redes sociales.

Project Manager and Strategy, en ESADE BCN – Pedralbes.

Técnicas avanzadas Venditore Vincente, Método Merenda, Al Ries y Jay Abraham.

Psicología Aplicada Joe Dispenza, Daniel Goleman.

Growth Hacker .

FECHA:

30 Octubre 2021

DURACIÓN:

8 horas

DIRIGIDO A:

Cualquier empresa del sector Automoción de carácter comercial que desee aumentar sus ventas: Taller, Concesionario, Recambista, Proveedor de Equipos, etc. Cualquier profesional que tenga entre sus funciones la comercialización de productos o servicios. Toda persona con afán de superación, y que tengamos previsto promocionar. Profesionales que tengan entre sus funciones y responsabilidades la coordinación y motivación de personal, directivos y mandos medios.

OBJETIVOS:

Lograr una buena reputación de marca, **alcanzar la mejor reputación posible, no sólo entre los propios clientes, sino en la sociedad en general.** Un factor clave para conseguirlo es establecer una comunicación bidireccional.

Aumentar el número de clientes, convencer a nuevas personas o empresas de que tus productos o servicios son los más adecuados.

Fidelizar a los clientes, las bases para que la relación entre empresa y cliente sea lo más duradera posible.

Obtener más (y mejores) ventas, potenciar que compren más productos o de mayor valor, **Pero** en función del sector o del tipo de producto o servicio, se deberán potenciar más unos u otros.

TEMARIO GENERAL:**1. Ruta hacia las redes sociales.**

- 1.1 embudo de conversiones.
- 1.2 construcción de una web dinámica adaptada a la entidad de la empresa.
- 1.3 La necesidad de tener un Blog y su anatomía rompe las reglas.
- 1.4 Técnicas de redacción eficaz, tu CopyWriting personalizado.
- 1.5 Consejos rápidos de Twitter.
- 1.6 Reglas de Oro del SEM y el SEO
- 1.7 Que debo de conocer de Analytics.
- 1.8 LinkedIn la red de los negocios.
- 1.9 Algoritmo de Facebook.
- 1.10 Como crear una campaña de Facebook midiendo el ROI.

2. Nueva tendencia del GROWTH HACKING.

3. Whats up Bussines

3.1 Whats ForB

4. Trabajaremos el PEC C MAB de tu empresa

4.1 Posicionamiento

4.2 Enfoque

4.3 Categoría

4.4 CopyWriting

4.5 Musculo Empresarial

4.6 Autoridad

4.7 Brand

5. Empresa ONLINE – OFFLINE.

6. Practicas reales con talleres que han participado en el Tour Experience.

7. Venta Up Selling; Cross-selling.

8. Tipos de clientes, definición y formas de atraerlos según nuestro Target o posicionamiento.

9. Somos cirujanos mecánicos, por eso debemos vender nuestro trabajo y en especial las diagnosis, como especialistas en nuestro sector.

10. P.V. P ; C.B.P

11. Como vender tu producto a una gran empresa o corporación.

12. Marketing tradicional o Marketing Límbico.

13. Curva y evolución de un producto o servicio.

14. Que es el Customer Lifetime Value para definir tu estrategia de descuentos y bonificaciones a tus clientes.

15. Marketing dirigido, rompe con tu competencia, clasificando a tus clientes, autoridad empresarial, reactivar clientes perdidos o en hibernación, estructurar ofertas.

16. Disfrutar de 1 día lleno de sorpresas aprendiendo de forma didáctica.

ANTES DEL CIERRE DEL CURSO:

Consultas técnicas

Ruegos y preguntas

Entrega de Diplomas

LUGAR DEL CURSO:

GRUPO VAGINDAUTO

Pol. Industrial Santa Margarida II. Calle de Colom Nº 408. planta 2º, puerta 1º

CP 08223. Terrassa, (Barcelona)

T. 937 315 577

E-mail: info@vagindauto.com

ALOJAMIENTO ESPECIAL CLIENTES:

Consulta nuestras Tarifas vigentes de Hoteles concertados en la pestaña "Nube" de nuestra web.

HORARIO DEL CURSO:

Mañana: 09.00h a 13.00 horas - Tarde: 15.00 a 19.00 horas

HORARIO COMIDA:

13.00 - 15.00 horas. (Comida **NO** incluida en el precio)

INVERSION:

400 € + IVA (Plazas limitadas).

RESERVA DE PLAZA:

BANCO SABADELL

IBAN ES06 0081 0263 13 0001305736 – BSAB ESBB

NOTAS:

- La asistencia al curso está garantizada una vez se realice la transferencia bancaria del importe del mismo y se remita el correspondiente justificante de pago vía correo electrónico.

- En caso de inasistencia al curso, Grupo Vagindauto se reserva el derecho de aplicar un cargo de 50 euros, a descontar del precio percibido, en concepto de gastos ocasionados tales como: menú restaurante, manual didáctico, material, diploma imprenta, aplicándose el diferencial, que quedará en depósito, como pago a cuenta de nueva formación o adquisición de producto ofertado en catálogo de Grupo Vagindauto.

- Grupo Vagindauto, dadas las especialidades en cuanto a la duración del curso, se reserva la facultad de poder "suspender" la realización del curso para el caso de que, llegados 10 días con anterioridad al inicio del mismo, no se contara con el quórum mínimo de asistencia. En dicho caso Grupo Vagindauto reembolsará el importe abonado por el curso, así como los costes del seguro de cancelación de viaje, exclusivamente, motivo por el cual se recomienda que se contrate dicho seguro de cancelación.

***Confirmen su plaza antes del 22 octubre 2021**

Dpto. Formación
GRUPO VAGINDAUTO
Car Diagnostic Systems