

formación

Cuatro claves para atrapar al turista de compras

22 y 29 de marzo de 2017

Horario: Miércoles, de 20:00 a 22:30 horas

Duración: 5 horas

Lugar: Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza. Pº Isabel la Católica, 2

OBJETIVOS

- **Identificar** quiénes son y de dónde proceden los turistas de compras de calidad y rentabilidad.
- **Diferenciar** gustos y tendencias en los actuales turistas que hacen compras en Zaragoza.
- **Saber convertir en negocio**, los gustos del turista de compras.
- Conocer las **mejores prácticas y estrategias** de comercios y negocios, que han sido exitosos captando a turistas de compras.
- Descubrir las **claves más importantes** para atraer a turistas de calidad en mi pequeño negocio o comercio.

IMPACTO EN COMERCIOS Y PEQUEÑOS NEGOCIOS

- Se amplía la visión que se tiene actualmente del negocio que hay en el turismo de compras en Zaragoza.
- Las mejoras y buenas prácticas que se ofrecen en esta formación, son de aplicación y resultados inmediatos en negocios y pequeños comercios.
- Se promueve el desafío a dar el salto para atrapar nuevos mercados y clientes, a partir de turistas que vienen de países que desconocemos.
- Se descubren técnicas on y off line, para asegurar que se puede vender y fidelizar a los turistas de compras en los comercios y pequeños negocios de Zaragoza.



METODOLOGÍA

Las dos sesiones de trabajo que se imparten en esta formación, se convierten en talleres interactivos donde los asistentes podrán combinar los conceptos teóricos relativos al turismo de compras, con diferentes técnicas de aplicación práctica para sus comercios o pequeños negocios.

Se tendrán breves conexiones on line, y testimoniales presenciales de expertos y/o de comerciantes, que han tenido éxito aplicando ciertas técnicas para explotar el mercado de turistas de compras asiáticos, nórdico-continetales, árabes y americanos.

CONTENIDOS

- Conociendo diferentes conceptos que se tienen sobre el **Turismo de Compras**.
- Qué es y qué no es el Turismo de Compras de **calidad** y **rentable** para nuestro comercio o negocio.
- **Quiénes son, dónde están y que prefieren** los Turistas de Compras que vienen a Zaragoza.
- Cuáles son las **adaptaciones o cambios** que necesito para pre-captar al perfil de Turistas de Compras que más se ajusta a mi comercio o pequeño negocio.
- Cuatro claves importantes para **atrapar y fidelizar a los Turistas** de Compras de calidad.
- **Conociendo otras experiencias y buenas prácticas**, de pequeños negocios y comercios, que han sido exitosos explotando el negocio del Turismo de compras.

FORMADOR

Julia Calvo, Especialista en Dirección Estratégica de Marketing y Comunicación Corporativa

Bióloga y Licenciada en Ciencias de la Educación

Asesora Externa en Branding, Marketing y Negociación Multi-Marcas de Italcambio Internacional

Profesora de la Cátedra : “Co-creación de Valor del Cliente en la Negociación”. Universidad de Zaragoza. Facultad de Economía y Empresa. Máster de Marketing.

Experiencia como Jefe de Marketing-Publicidad y Proyectos Especiales en Cámara de Comercio de Zaragoza.

Ex-Directora de Marketing para las Telecomunicaciones Comerciales en Telefónica Internacional (USA y Sudamérica)

COLABORADORES INVITADOS

Susana Andrés, Director Partner de Ibernordik (International Trade Consulting Nordic Countries).

Matrícula: 65 euros*

Empresa*: La matrícula del curso puede ser bonificada totalmente a través de Fundación Tripartita.

Si perteneces al Club Cámara consulta tus condiciones especiales.

Cámara Zaragoza

formaCión

Cámara de Comercio, Industria y
Servicios de Zaragoza

Cuatro claves para atrapar al turista de compras

Más información

Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza
Tlfno: 976 306 161 (ext. 234)
ngarcia@camarazaragoza.com

