



associem
Associació de comerciants
i empresaris de Canals

_andana
SOLUTIONS

ESCUELA DE COMERCIO



*El gran objetivo del aprendizaje no es el
conocimiento, sino la acción.*

Herbet Spencer.

ESCUELA DE COMERCIO

SOBREVIVE A LA DIGITALIZACIÓN DE TU COMERCIO

En 2019 andanaSOLUTIONS incorpora la escuela de comercio, un itinerario formativo de la mano de profesionales en activo que participan en las distintas etapas de diseño y puesta en marcha de cualquier proyecto. El programa puede ser modificado según las necesidades particulares de cada edición o institución.

OBJETIVO

Orientar la transformación Digital del Comercio Físico y trabajar en la concepción del nuevo modelo de negocio particular de cada una de las personas asistentes.

Al finalizar el curso, cada persona habrá desarrollado su nuevo modelo de comercio y dispondrá de las herramientas adecuadas para ponerlo en práctica.

METODOLOGÍA

La metodología didáctica es abierta y participativa, alternando la transmisión de los conceptos necesarios en el desarrollo de cualquier modelo de negocio, con ejercicios prácticos y talleres de trabajo que ayuden a asimilar los conceptos y permitan la aplicación práctica y real de los conocimientos adquiridos.

1. Conceptos: Dar una visión actual de la situación del comercio y las diferentes líneas de evolución que están logrando resultados positivos en la adaptación a los nuevos hábitos de compra del consumidor. Ya sean comercios físicos o negocios a través de internet.
2. Ejercicios: Motivar una actitud disruptiva para abrir la mente a nuevas formas de hacer comercio.
3. Taller: Mostrar y trabajar una metodología orientada a provocar la evolución del comercio apoyada en herramientas digitales.

ESCUELA DE COMERCIO



Presentación de la formación -Introducción a la Evolución.

2/7/2020 - 14:30 a 15:00h

A que hemos venido: Antes de empezar hay que conocer las expectativas. Es importante compartir los motivos que les ha llevado a inscribirse y que entiendan que van a trabajar en equipo, ya que la unión de los conocimientos nos va a hacer más fuertes independientemente del sector. Comercio es comercio.

1- Claves de la Evolución del Comercio.

2/7/2020 - 15:00h a 17:00h

- Repasar cómo ha evolucionado el comercio, desde las tiendas más tradicionales hasta los conceptos más tecnológicos. Identificar cuáles han sido los ejes fundamentales de esta evolución, esos que hoy permiten la diferenciación estratégica y provocan la elección del consumidor más allá del factor precio.
- ¿Que vengo a ofrecer que no ofrezca ya la competencia?
- Situación Actual del Comercio Físico y Online. Segmentación del Público Objetivo. Conectar Emocionalmente Marca y Público. Posicionamiento.

Imparte: Manuel Zaplana Llinares y Javier Sancho Boils

ESCUELA DE COMERCIO

2- Taller práctico "Cómo Evolucionar Un Comercio".

6/7/2020 - 14:45h a 16:45h

- Primera parte de Sesión de Trabajo para aprender a desarrollar una estrategia de posicionamiento de diferenciación y a aplicarla en el comercio. Identifica el público objetivo más allá de la segmentación tradicional y conecta.

Imparte: Manuel Zaplana Llinares

3- Taller teórico-práctico. El valor del diseño en la marca, usos y análisis.

9/7/2020 - 14:45h a 16:45h

- Características básicas de una buena marca.
- Que no hacer con mi marca.
- La marca como ser vivo.
- Análisis y mejoras en tu marca.

Imparte: Paula Vázquez Aliques

4- Taller práctico "Cómo Evolucionar Mi Comercio II".

13/7/2020 - 14:45h a 16:45h

- Segunda parte de Sesión de Trabajo para aprender a desarrollar una estrategia de posicionamiento de diferenciación y a aplicarla en el comercio. Identifica el público objetivo más allá de la segmentación tradicional y conecta.

Imparte: Manuel Zaplana Llinares



ESCUELA DE COMERCIO

5- Y Google nos hizo grandes SEO LOCAL con Google MyBusiness.

16/7/2020 - 14:45h a 16:45h

En las búsquedas locales tienes las mismas oportunidades que las grandes marcas

Cada vez más, las personas que utilizan los servicios de Google no buscan una página web, sino un comercio local. Esta necesidad de encontrar un lugar físico o un servicio en nuestra zona geográfica es detectada por Google y cambia completamente la forma de filtrar y mostrar los resultados.

Aproximadamente la mitad de las búsquedas son locales, si tienes un negocio físico, es importante estar donde te están buscando en internet.

En esta formación enfocada a la aplicación práctica aprenderás a gestionar las herramientas que pueden hacer que tu comercio aparezca en los resultados locales de Google

Imparte: Javier Sancho Boils

6- Comunicación Digital.

3/9/2020 - 14:45h a 16:45h

- Utilidades de Internet en el Comercio.
- Redes Sociales, Google y Marketplaces.
- Vender y posicionar marca.
- Generar tráfico físico.
- Relación con clientes

Imparte: Carolina de la Fuente



ESCUELA DE COMERCIO

7- Taller teórico-práctico. La imagen en internet, Fotografía mejor para vender más.

7/9/2020 - 14:45h a 16:45h

- La importancia de la imagen.
- La imagen en el comercio.
- Fotografía de producto y promocional.
- Marca Vs Venta.
- Fotografía y diseño con móvil y Tablet.
- El poder de las redes sociales.
- Mañana empiezo. ¿Que hago?

Imparte: Javier Sancho Boils



CUANDO YA NO SOMOS CAPACES DE CAMBIAR UNA SITUACIÓN, NOS ENCONTRAMOS ANTE EL DESAFÍO DE CAMBIARNOS A NOSOTROS MISMOS.

Viktor Frankl

8- Psicología y creatividad frente a la nueva normalidad del comercio local.

10/9/2020 - 14:45h a 16:45h

En esta actual situación que vivimos, en el que lo impredecible parece que va a ser la norma, con altas cargas de situaciones estresantes que influyen de manera directa en nuestra eficacia personal y empresarial.

¿Cómo debemos abordar el futuro? ¿Qué forma de pensar nos va ayudar? ¿Qué talentos y creencias van a ser válidos?

En esta formación hablaremos de cuáles son las características de la personalidad que permiten crecer, conocer las fortalezas, superar los medios y lanzarse a las alianzas y definiremos estrategias para estas competencias tan necesarias en la actualidad, el autoconocimiento y la creatividad serán la herramienta.

Imparte: Amparo Muñoz Morellà

ESCUELA DE COMERCIO



9- Comercio Digital - Página WEB - Tienda Online.

14/9/2020 - 14:45h a 16:45h

- Diseña tu proyecto online.
- Opciones para crear mi página web.
- Dominio y alojamiento web.
- Como debería ser mi página web.
- Tienda online.

Imparte: Javier Sancho Boils

10- Cómo desarrollar el planning de trabajo.

17/9/2020 - 14:30h a 16:30h

Ya sabes lo que quieres y ahora toca hacerlo realidad. De una buena gestión en la ejecución depende el ahorro de tiempo y dinero.

La gestión de proyectos, además, permite asumir los cambios que se van produciendo durante la ejecución y ayuda a dar respuestas.

Imparte: Manuel Zaplana Llinares

Sesión de Cierre – Presentaciones y conclusiones.

17/9/2020 - 16:30h a 17:00h

Indicadores de Control. Desarrollar elementos de medición en el comercio físico que permitan valorar el efecto de las acciones e identificar áreas de mejora. Consiste en como replicar las mediciones de Analytics en el comercio físico.



Manuel Zaplana Llinares

Experto en Marketing y Distribución.

Se inicia en 1991 en la empresa de su familia dedicada a la venta al mayor y detall de, moda, mercería, encajes y bordados.

En 1998 y tras sus estudios de marketing y gestión comercial en ESIC Valencia, entra a formar parte del grupo VIDAL EUROPA donde desempeña funciones de dirección de marketing y desarrollo de nuevos negocios.

Durante este periodo trabaja dirigiendo numerosos lanzamientos de marcas, productos y franquicias. Además, colabora con grandes cadenas de distribución desarrollando proyectos de implantación de categorías.

En 2012 comienza a realizar consultoría y formación, dirigiendo el primer máster en retail de la Comunidad Valenciana. Hoy, junto con Miguel Lozano, asesora a empresas desde BRANDING&RETAIL y dirige el Máster y Postgrado Experto en Retail de la Universidad Europea de Valencia (UEV).

Más información:

Brandingandretail.com



Javier Sancho Boils

Diseñador web, Fotógrafo y Docente

Tras 10 años en el sector del retail, desde 2016 dirige de andanaSOLUTIONS donde proporciona soluciones en diseño web, fotografía y formación a empresas y personas que necesitan de una presencia en internet de calidad y garantías.

Especializado en crear páginas web rentables, los proyectos en los que colabora mejoran su imagen de marca y aumentan su posicionamiento online.

Autor de los libros "Fotografía mejor para vender más, crea imágenes de calidad para tu tienda online y redes sociales." Y "Descubre la fotografía".

Desde 2017 imparte la formación en imagen para RRSS y e-commerce en el postgrado "EXPERTO EN RETAIL Y GESTIÓN DEL PUNTO DE VENTA" de la Universidad Europea de Valencia.

Miembro desde su fundación de la Asociación Nacional para la Enseñanza de la Fotografía (ANEF), entidad que promueve la investigación e intercambio de experiencias didácticas excelentes e innovadoras.

Puedes encontrar más información en la página web:

Javiersanchoboils.com



PAULA VÁZQUEZ ALIQUES

Diseñadora gráfica. Directora de Aliques Diseño Gráfico, Web y Comunicación

Soy Paula Vázquez, y no, no soy la presentadora de televisión, soy la soñadora que acabó creando su propio estudio de diseño gráfico y comunicación en Catarroja.

Soy Graduada en Artes Plásticas en la especialidad de Diseño Publicitario (1999 – 2003) y cuento con más de 15 años de experiencia en los cuales he trabajado para editoriales, estudios de fotografía y empresas diversas en los departamentos de Diseño y Marketing.

En Aliques desarrollamos todo tipo de proyectos comunicativos. Diseño de marca «logotipo» y desarrollo de la identidad corporativa. Damos soluciones gráficas a tus proyectos desde la creación de páginas web, campañas de comunicación, redes sociales, mail marketing, flyers, vallas publicitarias, cartelería o la inserción en prensa, etc.

Aliques es diseño responsable, somos conscientes que la comunicación influye en las personas, así que trabajamos con el compromiso del respeto a la personas sin distinción de género, ni utilización de publicidad sexista.

Más información:

aliques.com



CAROLINA DE LA FUENTE

ADECOM SOLUCIONES

Cofundadora y Directora de la delegación de Valencia de la empresa de marketing online Adecom Soluciones.

Licenciada en Investigación y Técnicas de Mercado y Máster en Dirección y Gestión de Proyectos.

Docente y capacitadora de Marketing 360°. Desde el 2010 compagina la consultaría de proyectos de marketing online con la capacitación práctica a departamentos comerciales y comercios que necesitan tener posicionamiento y visibilidad en internet.

Lo que más me motiva de mi trabajo es ver crecer a mis clientes mes a mes a nivel comercial. Verlos evolucionar y mejorar juntos día a día es una gran satisfacción para mí.

Más información:

adecomsoluciones.com



AMPARO MUÑOZ MORELLÀ

Psicóloga, fotógrafa y docente.

Cuenta con más de 20 años de experiencia en la intervención comunitaria y la integración social a través de herramientas artísticas

Directora de andanafoto.com espacio donde Investiga y acompaña a personas que apuestan por la fotografía como estrategia para potenciar su creatividad y como herramienta de crecimiento personal, Con una metodología humanista centrada en la emoción. Desarrolla una importante labor divulgativa a través de artículos, masterclass y cursos.

Es formadora y motivadora en retirodealtorendimiento.com, formación para tu negocio y crecimiento personal.

Autora del libro "Fotografía para crecer. Guía práctica para enseñar fotografía en la infancia y adolescencia" y "Descubre la fotografía. Mirar, crear y disfrutar desde la infancia"

Más información:

AmparoMunozMorella.com

CONTACTO



_andana
SOLUTIONS

Javier Sancho Boils

Telf. 961 160 260

Telf. 667 274 236

info@andanasolutions.com

MÁS INFORMACIÓN

javiersanchoboils.com

andanasolutions.com

