

POSICIONA TU NEGOCIO

Crea tu Marca

La Mejor formación Para Personas Emprendedoras

Contenidos
20 horas

1. Cómo diseñar una propuesta de valor adecuada a los grupos sociales
2. La creatividad en el diseño de la marca y nombre comercial
3. La ubicación del punto de venta y el estudio de la competencia
4. La imagen comercial del punto de venta y el uso del marketing corporativo en Facebook
5. Lo que debes saber antes de empezar: pasos previos al alta

Del 21 al 24 de noviembre
09:00-14:00 horas
Lugar: Antigua Cámara Agraria
C/ Mariano Benlliure, 7
Moncada (junto a estación de metro)

"POSICIONA TU NEGOCIO. *Crea tu marca*"

La **formación** para las personas emprendedoras **tiene que ir más allá de los trámites previos a la puesta en marcha de su proyecto**. Este programa **se basa en una formación teórico-práctica**.

Los **objetivos** de este programa son:

- Fomentar el espíritu emprendedor propiciando un comportamiento que impulse a las personas participantes hacia una mayor autonomía.
- Conocer las técnicas y criterios de segmentación del mercado.
- Identificar los diferentes grupos sociales actuales y sus hábitos de compra.
- Conocer los elementos que configuran la identidad corporativa y aprender el significado psicológico de diferentes símbolos y colores.
- Utilizar un lenguaje adecuado con el cliente.
- Aprender a valorar los diferentes locales disponibles en base a una serie de factores.
- Analizar, orientar y promover el desarrollo de proyectos empresariales en l' Horta Nord.
- Asesorar a personas emprendedoras que tengan iniciativas empresariales reales en las diferentes etapas del programa propuesto, comprometiéndose los participantes a presentar un plan de empresa.
- Conocer la red social Facebook y las posibilidades que ofrece a los comercios, empresas y profesionales.

Constará de los siguientes **contenidos**:

1. Cómo diseñar una propuesta de valor adecuada a los grupos sociales. (3h. Profesional colaborador externo).
2. La creatividad (dinámicas innovadoras) en el diseño de la marca y nombre comercial. (3h. Profesional colaborador externo).
3. La ubicación del punto de venta y el estudio de la competencia. (3h. Profesional colaborador externo).
4. La imagen comercial del punto de venta, y el uso del marketing corporativo en Facebook. (8h. Profesionales colaboradores externos)
5. Lo que debes saber antes de empezar: pasos previos al alta. Consorcio PACTEM NORD. (3 horas)

Duración: 20 horas.

Profesionales colaboradores externos:

Miguel Bort y David López Martí (Volatopi)

Profesionales de la entidad:

Olga Serrano/Cristina Sancho.