

As part of this year's Strengthening Local Business Plan (*Pla per a l'enfortiment del comerç, PEC*), the Formentera Office of Commerce will deliver a boost to local business in a series of workshops this November. Ana Juan, president and councillor of commerce, said the aim of the workshops is "to give Formentera merchants new tools and ideas to enhance their skills".

Focalizza, a consultancy specialised in business development, will develop the PEC and lead the online workshops. The first, Digital competencies and skills for managing a point of sale, will take place 7 and 9 November. Marketing strategies for managing a point of sale will be staged 14 and 16 November, with the third and final workshop, Ten ways to build customer loyalty locally, scheduled 21 and 23 November.

All workshops will be held online from 2.00pm to 4.00pm. For more information and to register, send an email to mercats@conselldeformentera.cat or telephone 971 321 275 ext. 2.

The strategic lines of Formentera's PEC include fomenting business planning; enhancing the competitiveness of island businesses; preserving a locally-driven model, and promoting and regulating the local commercial landscape. President Juan recalled that the PEC's preparation and development "reflects the suggestions and concerns of the island's business community".

31 October 2022
Communications Office
Consell de Formentera

Cicle de tallers per a l'impuls del comerç a Formentera

Tres tallers formatius, molt pràctics, on es tractaran els principals elements que han de servir per la millora del comerç local i l'enfortiment de la seva relació amb la clientela.



Taller 1

Competències i habilitats digitals per a la gestió d'un punt de venda

Formació en línia 7 i 9 de novembre de 14 h a 16 h

- Conceptes digitals avançats per entendre i canalitzar noves possibilitats per als negocis
- Les competències professionals i la marca digital de la meua botiga
- Com potenciar les habilitats comercials digitals i donar noves perspectives d'expansió
- La promoció de la visibilitat i la marca corporativa del meu negoci

Taller 2

Estratègies de màrqueting per a la gestió d'un punt de venda

Formació en línia 14 i 16 de novembre de 14 h a 16 h

- Principis estratègics en la gestió d'un punt de venda: segmentació i proposta de valor
- Factors per a l'èxit d'un punt de venda
- Eines per promoure la diferenciació de qualsevol punt de venda

Taller 3

Deu accions per fidelitzar la clientela a l'illa

Formació en línia 21 i 23 de novembre de 14 h a 16 h

- El disseny d'una estratègia de fidelització activa i la interacció amb la clientela
- Eines de fidelització i canals de comunicació amb la clientela que ens ajudin a millorar els resultats del punt de venda

Més informació i inscripcions a:

mercats@conselldeformentera.cat
Tel. 971 321 275 Ext. 2

