



FORMACIÓ / FITXA DESCRIPTIVA

Competir per preu. Una temptació perillosa



Objectius de l'activitat



- ✓ Aconseguir que els assistents prenguin consciència de lo negatiu que és, especialment per a la petita empresa, tractar d'introduir-se al mercat competint per preu.
- ✓ Estudiar les principals motivacions de compra que tenen els clients.
- ✓ Estudiar quins son els beneficis diferencials que ofereixen els competidors i la forma de neutralitzar-los.
- ✓ Exposar la necessitat que aquests beneficis diferencials es comuniquin als clients potencials.

Continguts de l'activitat



- ✓ Explicació de les raons que no fan aconsellable introduir-se al mercat competint per preu.
- ✓ Explicar el valor que té el nostre producte i que no tenen els de la competència.
- ✓ S'estudien també les motivacions de compra més freqüents.
- ✓ S'intercalen exercicis pràctics en els quals els assistents apliquen els coneixements adquirits a la problemàtica de la seva empresa, tractant de veure quines son les motivacions de compra dels seus clients potencials.



Perfils dels participants

- ✓ Emprenedors



Durada

- ✓ 2 hores



Equipament necessari

- ✓ Ordinador, projectori i pantalla



Dades de contacte

- www.asencat.cat
- info@asencat.cat