

# III CONGRESO de fomento del comercio de Castelló

*“Estrategias para potenciar el retail”*

## Qué

El Ayuntamiento de Castelló de la Plana, a través de la Concejalía de Impulso de la Actividad Económica y Empleo, celebrará en nuestra localidad el III Congreso del Comercio cuyo objetivo es que los comerciantes, los agentes económicos y los agentes sociales del panorama nacional debatan sobre la situación actual del comercio minorista, las nuevas tecnologías y las herramientas necesarias para fomentar el mismo.

## Dirigido a

Comerciantes, empleados de comercios y directivos

## Cuándo

Jueves 11 y viernes 12 de abril de 2019

## Dónde

Salón Maestrazgo  
Hotel Intur Castellón  
C/ Herrero 20  
[www.hotelinturcastellon.es](http://www.hotelinturcastellon.es)

**Reservas en:**  
[castellon@intur.com](mailto:castellon@intur.com)  
Tfno. 964 225 000  
Concepto. III Congreso de Comercio

**Precio especial habitación Congreso**  
Alojamiento y desayuno  
Habitación individual: 58 €  
Habitación doble: 66 €

## INSCRIPCIONES

La inscripción es totalmente gratuita hasta completar el aforo de la sala.

Imprescindible confirmar asistencia a:

[www.congresocastellon.com/intermunicipalfomentocomercio](http://www.congresocastellon.com/intermunicipalfomentocomercio)

#congresocomerciocastello

11 y 12 de abril

# III Congreso de fomento del comercio

*“Estrategias y herramientas para el comercio”*



Organiza:



Organiza:



Colabora:



Colabora:



## Jueves 11 de abril

🕒 16:30 h.-17:00 h. **Inauguración del Congreso a cargo de las Autoridades**

🕒 17:00 h.-18:00 h.

**"Un paseo por las nubes: herramientas digitales para el comercio"**

**Israel Angulo**, técnico de la Oficina de Comercio y Territorio-PATECO del Consejo de Cámaras de la Comunitat Valenciana (Valencia).

🕒 18:00 h.-18:30 h. **Pausa café**

🕒 18:30h.-20:00 h. **Taller**

**"Motivación y éxito del comercio minorista. 10 hábitos para liderar las ventas"**

La venta minorista o retail demanda liderazgo, motivación y actitud; habilidades esenciales para desarrollar la confianza en los clientes y lograr el éxito en tu negocio. El consumidor del siglo XXI es sofisticado, promiscuo y exigente. Conseguir ventas en el mercado actual implica ser un referente y un experto en tu negocio. Vender ya no es despachar, vender es liderar.

**10 hábitos para liderar las ventas:**

1. Inspiración vs Transpiración
2. El triángulo de la comunicación
3. Comprender las necesidades del cliente
4. Quién pregunta dirige. El poder de las preguntas
5. No estás solo. Aprende de tu competencia
6. Escaparate. El primer beso
7. Customer experience (o la experiencia de compra)
8. Posicionamiento experto
9. Innovación y formación constante
10. Reputación

**Ada Morales**. Coach Comercial y Ejecutiva. Consultora en Ventas y Liderazgo 360°. Licenciada en Ciencias de la Información. Máster en Habilidades Pedagógicas. Docente en Ventas, Comunicación y Habilidades Directivas. Conferenciante y Escritora (Valencia).

## Viernes 12 de abril

🕒 09:30 h. - 11:00 h. **Conferencia + Taller con soluciones**

**Celestino Martínez**. Consultor, formador y conferenciante especializado en Retail Marketing. Project Manager en Flow The Retail Partner y coautor del libro "100 comercios vascos con los que aprender" (Bilbao).

🕒 11:00 h. - 11:30 h. **Pausa café**

🕒 11:30 h. - 12:30 h.

**"Éxito empresarial en el comercio familiar"**

**Hilario Alfaro**. Director general de Alfaro 1926 Presidente de Madrid Foro Empresarial (Madrid).

🕒 12:30 h.-13:30 h. **Mesa redonda**

**"Perspectivas para actualizar el comercio local"**

A nivel comercial en un mundo con nuevos paradigmas en formación, avances tecnológicos más rápidos, públicos más exigentes, y confusión entre la información pública y privada; la capacidad de resiliencia depende cada vez mas del nivel de entendimiento oportuno de las fuerzas tecnológicas y sociales.

**Intervienen:**

**Ilu Vallet**, Profesora Universitat Jaume I. Su tesis doctoral está enfocada en la resiliencia de comercio minorista unilocalizado

**Fran Zorrilla**, Profesor de Comercio y Marketing en ágil centros y socio en Designes Comunicación

**Luis Macia**, Vicepresidente de RedComercio

**Agustín Rovira**, Director técnico de la Oficina de Comercio y Territorio PATECO del Consejo de Cámaras de la Comunitat Valenciana

**Modera:**

**Francisco García**, Responsable Area Desarrollo Empresarial de la Cámara de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de Castellón

**CLAUSURA DEL CONGRESO**

**VINO DE HONOR**

Organiza:



Colabora:

