

19-02-2012 • 14:00 - 15:00 → Sala N-111 + N-112

Claves y tendencias en la gestión de la óptica del siglo XXI



Jesús Ferradás González

Ingeniero agrónomo por la Universidad de Lugo, ha realizado un programa de formación superior en Trade Marketing en el Centro Superior de Marketing de Madrid, un Master en Marketing Operativo en Ralston Purina en St. Louis (Estados Unidos) y un Master en Marketing Estratégico en la Universidad de St. Louis. Actualmente trabaja como consultor-formador del área de Executive Education de ESIC, Business&Marketing School, y ocupa el cargo de presidente de Optimer System.

¿Cuáles son las claves del éxito en el manejo y gestión del punto de venta en un establecimiento sanitario de óptica? Jesús Ferradás González abordará una serie de cuestiones que garantizan ese éxito. En primer lugar, se analizará el entorno y las tendencias del mercado para, a continuación, poner el énfasis en la ventaja competitiva, es decir, aquel aspecto que diferencia a una empresa de sus competidoras y que otorga valor a sus productos o servicios. En este sentido, el cliente no es lo primero: los empleados son lo primero. Además, en las ópticas no se venden gafas, sino su utilidad o su belleza. Por último, se abordará la importancia de la implantación, la animación y la gestión en la óptica del siglo XXI, y se desarrollarán los conceptos de crossselling o venta cruzada y upselling, que representa la propuesta de productos o servicios de mayor valor.