LOCAL | Comercio-Hostelería

Priego acogerá una jornada gratuita sobre neuromarketing aplicado al comercio local

La actividad, dirigida a comerciantes, se celebrará el 16 de julio en el CIE e incluirá una ruta práctica por establecimientos del área comercial

Redacción/Priego Digital
Lunes 29 de junio de 2026 - 09:00



La Cámara de Comercio de Córdoba, en colaboración con la Asociación Centro Comercial Abierto de Priego de Córdoba, ha organizado la jornada práctica gratuita “Neuromarketing aplicado al comercio: escaparate, tienda y experiencia de compra para vender más”, una iniciativa dirigida a mejorar la competitividad del comercio de proximidad.

La actividad se celebrará el 16 de julio, a las 08:30 horas, teniendo como punto de partida el edificio del CIE, situado en la Plaza de San Pedro, desde donde se realizará un itinerario por distintos establecimientos de la localidad con un caracter práctico, y se enmarca en el I Plan Cameral de Andalucía 2026-2028, suscrito entre el Consejo Andaluz de Cámaras y la Junta de Andalucía.

H[illegible]as para vender más

La jornada tiene como objetivo ofrecer a los comercios participantes herramientas útiles para entender mejor cómo compra el cliente actual, qué elementos influyen en su decisión de compra y cómo pueden mejorarse aspectos como el escaparate, la distribución interior, la iluminación, la comunicación visual, la atención al cliente, la presentación del producto y la generación de confianza en el punto de venta.

La propuesta tendrá un enfoque eminentemente práctico. Tras una breve introducción técnica sobre neuromarketing, escaparatismo y experiencia de cliente, se realizará una ruta guiada por establecimientos del área comercial de Priego de Córdoba. Durante la visita, un profesional experto analizará “in situ” distintos elementos del comercio local y propondrá recomendaciones aplicables a pequeños negocios de diferentes sectores.

Escaparates, experiencia de compra y fidelización

Entre los contenidos previstos se abordarán cuestiones como la percepción visual del escaparate, los puntos calientes y fríos de la tienda, el recorrido natural del cliente, la importancia de los estímulos sensoriales, la comunicación de precios y promociones, la confianza, la fidelización y el uso de indicadores sencillos para medir mejoras.

La jornada permitirá a los participantes conocer tendencias actuales del retail, detectar mejoras rápidas y de bajo coste en sus propios establecimientos y compartir buenas prácticas entre comercios del entorno, favoreciendo la innovación, la cooperación y la modernización del comercio local.

La duración orientativa será de tres horas y la inscripción puede realizarse confirmando asistencia en el teléfono 611 043 047 o a través del correo electrónico accapriegodecordoba@gmail.com