



CURSO TÉCNICAS DE VISUAL MERCHANDISING APLICADOS EN RETAIL

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Conocer y dominar los elementos claves del visual merchandising, con el objeto de generar el mayor impacto comercial en las ventas, mediante el dominio y presentación efectiva de esta técnica, por medio del estímulo / respuesta en el consumidor final, focalizado en el punto de venta de la industria del retail.



Objetivos específicos

- Tipología de las reacciones y patrones conductuales del consumidor o cliente. Reconocer los factores motivacionales que permiten convertir al visitante del punto de venta en un cliente.
- Tipos y formas de implantación, ventajas y desventajas. Mobiliarios, micro lay out, distribución y carga de muebles, categorías de productos, visual merchandising en función de la calidad del servicio al cliente.
- Entregar herramientas teórico/prácticas que definen la importancia de los nuevos conceptos utilizados en la relación estímulo/respuesta por el visual merchandising.



Modalidad

Presentamos todas las modalidades que ofrecemos a nuestros alumnos.



ONLINE

Clases asincrónicas, entregándote la libertad de estudiar en el momento y lugar que tú decidas.



ONLINE EN VIVO

Clases remotas en vivo, donde profesor y alumnos se conectan e interactúan en tiempo real, en una fecha y horario establecido



PRESENCIAL

Asiste físicamente a las clases, en nuestras salas o en las propias dependencias del cliente.

Temario del curso:

Módulo 1: Merchandising: definición, función, misión. Visual merchandising: definición, componentes, diseño, arquitectura interior y exterior, tipos de implementación, aspectos visuales, personalidad de cada departamento.

Módulo 2: Canales de percepción: misión, definición, medición de importancia de los canales, teoría del color, estilos, clasificación de colores: primarios, secundarios y terciarios, significación de los colores, utilización de colores de acuerdo a producto. Escaparates, tipos, exteriores e interiores, venta cruzada, elementos fundamentales, elementos props, p.o.p., señalética, store planning.

Módulo 3: Tipología de las reacciones y patrones conductuales del consumidor o cliente. Reconocer los factores motivacionales que permiten convertir al visitante del punto de venta en un cliente.

Módulo 4: Tipos y formas de implantación, ventajas y desventajas, mobiliarios, micro lay out, distribución y carga de muebles, categorías de productos, visual merchandising en función de la calidad del servicio al cliente.

Módulo 5: Entregar herramientas teórico/prácticas que definen la importancia de los nuevos conceptos utilizados en la relación estímulo/respuesta por el visual merchandising.

Datos del Organismo Capacitador:

Nombre Empresa OTEC:	Capacitaciones GoCursos SPA
Rut:	77919346-2
Giro:	Servicio de Capacitaciones
Dirección	Irrazaval 690 Ñuñoa Santiago de Chile
Cuenta Bancaria	Cuenta Corriente 95466877 Banco Santander
Email:	contacto@gocursos.cl