



# TÉCNICAS DE VISUAL MERCHANDISING **APLICADAS EN RETAIL**

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

**Modalidad**  
**Presencial/Elearning**

**Reunión con Relator**  
**Costo 0**

**Incluye**  
**Diploma y Certificado.**





## Objetivo general

Desarrollar competencias para aplicar técnicas de visual merchandising que optimicen la presentación de productos, mejoren la experiencia de compra y contribuyan al incremento de las ventas en el punto de venta.



## Objetivos específicos

- 1. Identificar los principios fundamentales del visual merchandising y su influencia en el comportamiento del consumidor.
- 2. Aplicar técnicas de exhibición, distribución de espacios y comunicación visual en establecimientos de retail.
- 3. Implementar estrategias de mejora continua para fortalecer la imagen comercial y maximizar la rentabilidad del punto de venta.



## 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

Fundamentos del Visual Merchandising en Retail

Contenidos:

Conceptos y objetivos del visual merchandising.

Comportamiento del consumidor en el punto de venta.

Principios de exhibición comercial.

Imagen de marca y experiencia de compra.

Actividad Práctica: Evaluación de la exhibición de una tienda e identificación de oportunidades de mejora.

### Módulo 2

Diseño del Punto de Venta y Técnicas de Exhibición

Contenidos:

Distribución del espacio comercial (layout).

Zonas calientes y zonas frías.

Exhibición estratégica de productos.

Escaparates, vitrinas y señalética.

Actividad Práctica: Diseño de una propuesta de exhibición para una categoría de productos.

### Módulo 3

Ambientación Comercial y Estrategias de Venta Visual

Contenidos:

Uso del color, iluminación y mobiliario.

Merchandising por temporadas y promociones.

Cross merchandising y venta complementaria.  
Reposición y mantenimiento de exhibiciones.  
Actividad Práctica: Desarrollo de una estrategia de visual merchandising para una campaña comercial.

### Módulo 4

Evaluación y Optimización del Visual Merchandising

Contenidos:

Indicadores de desempeño en el punto de venta.

Auditoría de visual merchandising.

Identificación de oportunidades de mejora.

Buenas prácticas para la optimización de la experiencia del cliente.

Actividad Práctica: Elaboración de un plan de mejora para optimizar la presentación y rentabilidad de un punto de venta.

## 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                      |