



VISUAL MERCHANDISING PARA RETAIL Y PUNTOS DE VENTA

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Desarrollar competencias para diseñar, implementar y evaluar estrategias de Visual Merchandising que optimicen la exhibición de productos, mejoren la experiencia de compra y contribuyan al incremento de las ventas en tiendas y puntos de venta.



Objetivos específicos

- Comprender los fundamentos del Visual Merchandising y su impacto en el comportamiento del consumidor.
- Aplicar técnicas de organización, exhibición y ambientación de productos según criterios comerciales.
- Implementar estrategias de evaluación y mejora continua de la presentación visual 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

Contenidos:

Conceptos y objetivos del Visual

Merchandising.

Importancia de la imagen comercial en el retail.

Comportamiento del consumidor en el punto de venta.

Elementos que influyen en la decisión de compra.

Tendencias actuales en presentación comercial.

Actividad Práctica: Análisis de casos de éxito y diagnóstico visual de un punto de venta.

Módulo 2

Diseño y Organización del Punto de Venta

Contenidos:

Distribución de espacios comerciales.

Zonas calientes y zonas frías.

Circulación y flujo de clientes.

Layout y planificación de exhibiciones.

Optimización del recorrido del consumidor.

Actividad Práctica: Diseño de un layout comercial para una tienda.

Módulo 3

Técnicas de Exhibición de Productos

Contenidos:

Principios de exhibición comercial.

Agrupación y categorización de productos.

Uso del color, iluminación y mobiliario.

Exhibiciones promocionales y estacionales.

Reposición y mantenimiento de exhibiciones.

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

Módulo 4

Comunicación Visual y Ambientación Comercial

Contenidos:

Señalética y comunicación en el punto de venta.

Material POP y elementos promocionales.

Escaparatismo y vitrinas comerciales.

Ambientación sensorial: iluminación, música y aromas.

Identidad visual de la marca.

Actividad Práctica: Diseño de una propuesta de comunicación visual para una campaña comercial.

Módulo 5

y mucho más...

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