



HERRAMIENTAS DE MERCHANDISING



Objetivo:

Relacionar herramientas de merchandising con estrategias de ventas efectivas desde la exhibición y promoción de productos



Contenidos:

- ▶ Conceptos generales de merchandising
- ▶ ¿Qué es merchandising y cómo aplicarlo?
- ▶ Clases de merchandising
- ▶ Consumidor y tipos de compra
- ▶ El merchandising según el tipo de cliente
- ▶ Beneficios de un buen merchandising
- ▶ Mecanismos y herramientas del merchandising
- ▶ Plan de merchandising
- ▶ Experiencia de compra
- ▶ Planograma
- ▶ Exhibiciones
- ▶ Promociones
- ▶ Lineal
- ▶ Asignación de superficie de exposición
- ▶ Cabeceras de la góndola
- ▶ Animación y dinamismo en el punto de venta
- ▶ Exhibidores
- ▶ Zonas calientes y frías



Modalidad:

E-Learning



Duración:

El curso tiene una duración de 16 horas.