

CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO



CCQ
ESCUELA
DE NEGOCIOS

DISEÑO DE ESPACIOS Y VITRINAS ATRACTIVAS PARA VENDER VISUAL MERCHANDISING

Inicio: lunes, 25 de marzo de 2024
Horario: Lunes a Viernes de 19:00 a 21:00
Duración: 10 horas

Inversión P.V.P: \$ 70
Inversión Socio CCQ: \$ 50
Modalidad: Online

DESCRIPCION

Cada detalle cuenta, y el manejo cuidadoso de la presentación visual y del ambiente en tu negocio se vuelve crucial. La forma en que presentas tu espacio y el ambiente que creas para tus clientes no solo impacta la percepción, sino que se convierte en un factor decisivo para establecer vínculos duraderos y significativos con tu audiencia. Enfocarte en el Visual Merchandising no solo mejora tu producto o servicio, sino que transforma la forma en que tus clientes experimentan tu marca.

OBJETIVO

Optimizar las estrategias de venta al generar experiencias únicas que cautiven a los consumidores. El curso busca dotar al Visual Merchandiser de la capacidad para comprender a fondo las necesidades y deseos de los clientes, traduciéndolos e interpretándolos en un entorno adaptado a la mentalidad del consumidor.

DIRIGIDO A

El público objetivo del curso son empresarios y emprendedores comprometidos con la creación de experiencias únicas para sus clientes, quienes buscan añadir un valor distintivo a la presentación de sus productos o servicios.

CONTENIDO



CCQ
ESCUELA
DE NEGOCIOS



CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO

1. Introducción al Visual Merchandising:

- Definición y conceptos fundamentales.
- Importancia del Visual Merchandising en la actualidad.

2. Conociendo a tu Cliente:

- Análisis del comportamiento del consumidor.
- Identificación de necesidades y deseos.

3. Diseño de Espacios Comerciales:

- Distribución estratégica de productos.
- Creación de ambientes atractivos.

4. Elementos Visuales Impactantes:

- Uso efectivo de colores, iluminación y decoración.
- Cómo destacar productos clave.

5. Exhibiciones Creativas:

- Diseño de escaparates atractivos.
- Rotación efectiva de productos para mantener el interés.

6. Tendencias y Innovaciones en Visual Merchandising:

- Exploración de casos de éxito.
- Integración de nuevas tecnologías.

7. Evaluación de Impacto y Resultados:

- Medición de la efectividad de estrategias de Visual Merchandising.
- Ajustes y mejoras continuas.

FACILITADOR



LUIS EDUARDO
SALAZAR

- Manager Account Management - D4Fitwear
- Consultor y capacitador habitual en empresas públicas y privadas en temas de marketing, ventas, liderazgo y emprendedurismo.
- Comercio Internacional en la Universidad Católica del Ecuador
- Ventas en la Universas OG Mandino del Ecuador.
- Ha ocupado cargos gerenciales y de ventas en empresas tales como: Telefónica, Boehringer, Ingelheim, La Francol, A&S Flowers
- Capacitador de la Escuela de Negocios de la Cámara de Comercio de Quito.
- Docente en la Universidad de GAIA de Guatemala.
- Fundador y CEO de Aprendiendo a Aprender.
- Columnista de revistas como NUMBERS del Ecuador, Blog Digital PIENSA MERCA, Criterios Digital y colaborador de varios portales especializados.

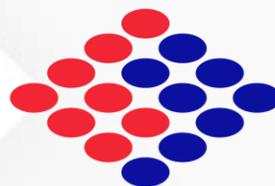


CCQ
ESCUELA
DE NEGOCIOS



CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO

“Logramos que tus talentos se conviertan en resultados”.



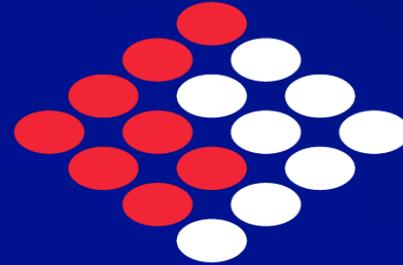
CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO



CCQ
ESCUELA
DE NEGOCIOS



CCQ
ESCUELA
DE NEGOCIOS



CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO

INSCRIBETE:

 099 910 0500

 dzurita@lacamaradequito.com



www.ccq.edu.ec