

VISUAL MERCHANDISING





DESCRIPCIÓN

En el mundo globalizado donde la tecnología y la innovación van de la mano, se crean estrategias para atraer a los consumidores, por ello el Visual Merchandising capta al comprador mediante técnicas para poner los productos de fácil atracción y estimulando el impulso de compra obteniendo una rentabilidad, seduciéndolo a la adquisición de un bien o servicio

OBJETIVO

El participante conocerá y aplicará las técnicas de Merchandising para mejorar su desempeño en tienda o punto de venta y desarrollar una adecuada rotación de los productos.

DIRIGIDO A:

Profesionales en diferentes áreas y posiciones dentro de una organización como Gerentes, Jefes de Merchandising, directores de diseño de producto, administradores de percha, atención al cliente y áreas creativas

VISUAL MERCHANDISING

CONTENIDO:

- Visual merchanding y escaparatismo.
- Imagen general.
- Iluminación.
- Odotipos.
- Color
- Packaging
- Distribución de espacio.
- Pautas generales de circulación.
- Elementos que masifican la circulación.
- Gestión del surtido
- Estudio de ventas por altura.





- Orientación de productos en frontales.
- Zonas de ventas frías y calientes.
- Creación de atmosfera.
- Marketing de guerrilla.
- Ejemplos prácticos del visual merchandising.





1800 227-227

Av. Amazonas y República Edificio Las Cámaras

<u>capacitacion@lacamaradequito.com</u> <u>www.lacamaradequito.com</u>