

Animación en el Punto de Venta: Merchandising

❖ Duración: 76 horas.

❖ Objetivos:

Aplicar eficaz y apropiadamente las técnicas de «merchandising» y animación de venta con objeto de optimizar el espacio de ventas y la incentivación de éstas.

❖ Contenidos:

Tema 1.- Organización del Punto de Venta.

Distribución del Punto de Venta. La Circulación en el Punto de Venta. Zonas Frías y Zonas Calientes.

Tema 2.- El Mobiliario en el Punto de Venta.

Tipo de Mobiliario. Criterios de Implantación del Mobiliario.

Tema 3.- Estética en el Punto de Venta.

La Señalización en el Punto de Venta. Presentación de Productos. Niveles y Zonas del Lineal. Implantación del Lineal.

Tema 4.- El Exterior del Punto de Venta.

La Fachada. El escaparate. Clases de escaparates.

Tema 5.- El surtido.

Composición del Surtido. Mezcla de Productos. Características Comerciales del Surtido. El Plan Portafolio de la Empresa.

Tema 6.- La Publicidad en el Lugar de Venta.

La Ambientación en el Punto de Venta. Objetivo. Medios. Tipos de Ambientación. Publicidad. Publicidad Directa. Publicidad en el Lugar de Venta.