



Entender un Comercio

Objetivo General

Analizar las claves para que un comercio se desarrolle adecuadamente y alcance los niveles de competitividad adecuados para el momento actual

Objetivos Específicos

- ♦ Manejar y aplicar los conocimientos relativos a las más modernas estrategias de merchandising
- ♦ Planificar las acciones a llevar a cabo dentro del comercio para mejorar la rentabilidad del mismo y la atracción de los clientes así como optimizar el tiempo de visita de cada uno de los clientes y/o visitantes
- ♦ Identificar las motivaciones activas y pasivas que influyen sobre las decisiones de compra de nuestros clientes

Beneficios

- ♦ **Mejorar la rentabilidad** de los comercios
- ♦ Asegurarse una **mayor cuota de compra** por parte de los clientes/visitantes y **una tasa más alta y efectiva de conversión compra/cliente**
- ♦ Diseñar un ambiente en el interior de un comercio orientado a la **optimización de los recursos a través de la satisfacción del cliente** y de la diferenciación con la competencia

Dirigido a

- ♦ Comerciantes, emprendedores y, sobre todo, nuevos emprendedores
- ♦ Estudiantes de marketing y comercio interesados en conocer los secretos del merchandising

Contenidos

- ▶ **Capítulo 1.** El Mobiliario
- ▶ **Capítulo 2.** El Lineal
- ▶ **Capítulo 3.** La Exposición
 - ♦ Facing
 - ♦ Rotación
 - ♦ Incentivación
 - ♦ Capacidades y Limitaciones
- ▶ **Capítulo 4.** El Ambiente, Clima, Sonido, Iluminación, Animación, etc.
- ▶ **Capítulo 5.** Desarrollo, Promoción, Publicidad, RR.PP., etc.
- ▶ **Capítulo 6.** Gestión del Surtido
 - ♦ Seleccionar
 - ♦ Comprar
 - ♦ Control de inventario

Extensión

Total de Horas: 12/30

Metodología

Durante su impartición se puede realizar, previa consulta, visitas a comercios y análisis 'in situ'