

SEMINARIO

GESTIÓN DE VISUAL MERCHANDISING

DESCRIPCIÓN

El visual merchandising, también conocido como el marketing en el punto de venta, es la presentación de una tienda y su mercancía, de tal forma que capten la atención de los clientes y los motiven a comprar.

Con el curso de Visual Merchandising aprenderás a diseñar estrategias de exhibición de productos para incrementar la rentabilidad de los espacios comerciales y a crear ambientes coherentes con la imagen de la empresa o de la marca, mejorando drásticamente tus posibilidades laborales y las ventas de tu negocio.

OBJETIVO

- Introducir a los alumnos al mundo del retail de la mano con el Visual Merchandising.
- Nueva visión entre las nuevas tendencias en espacios.
- Aprender a gestionar un espacio en punto de venta desde el diseño, la planificación y la rotación del producto.
- Definir la estrategia de Visual Merchandising para optimizar y mejorar las ventas del producto.
- Analizar las diferentes técnicas de trabajar visualmente un punto de venta.

COMPETENCIAS

- Análisis de Información
- Creatividad
- Pensamiento Crítico y
- Liderazgo

DIRIGIDO A

Estudiantes o Profesionales de las áreas de Mercadeo, Comerciales y Ventas interesados en mejorar sus conocimientos teóricos y prácticos para gestionar y rentabilizar con éxito las superficies comerciales.

CONTENIDO

Los sentidos del Visual Merchandiser

- Los 5 sentidos en la venta de un producto
- Funciones de un Visual Merchandiser
- El Visual Merchandising como generador de ventas
- Análisis de la innovación en proyectos retail

Nuevos espacios comerciales

- ¿Qué busca el cliente hoy?
- Las tiendas del futuro
- Comunicación e Imagen corporativa
- Cómo crear un espacio que venda

Diseños y estrategias en una tienda

- Gestión y creación de visuales estratégicos
- Implantación de espacios en función de las leyes del visual
- Ordenación y zonificación del espacio
- Optimización del punto de venta
- Mobiliario e iluminación

Producto y creatividad dentro del espacio de venta

- Product y Fashion Placement: composiciones visuales
- El Focus Point: reinterpretación del producto en el espacio
- Familias de productos y venta cruzada
- La importancia del packaging

Caso práctico

- Trabajo en equipo

METODOLOGÍA

Clase práctica, incluye trabajo de grupo.

DETALLES

- Fechas:** 24 y 31 de agosto del 2019
Horario: De 09h00 a 17h00
Duración: 16 horas
Lugar: Campus Universidad Ecotec, km. 13.5 vía a Samborondón
Incluye: Certificado de asistencia, coffee break y almuerzo

*La fecha de inicio del seminario estará sujeta a un número determinado de participantes; en caso de no cubrirse ese cupo mínimo, la fecha será reprogramada. Si por motivos de fuerza mayor, el seminario no se abre definitivamente, ECOTEC procederá a la devolución del valor correspondiente, previo a la recepción de la solicitud del participante.

En caso de no asistir al curso, usted deberá notificarnos por lo menos con 48 horas de anticipación al inicio del mismo, caso contrario el valor de la inscripción no podrá ser devuelto.

REQUISITOS

- Llenar el formulario de inscripción de Educación Continua (formulario adjunto)
- Copia a color de la cédula de identidad

INSTRUCTORA

Econ. Gabriela Meza Aspiazu, MBA.

Magister en Administración de Empresas del IDE Business School. Economista con mención en gestión empresarial especialización Marketing de la Escuela Superior Politécnica del Litoral – ESPOL.

Actualmente es Gerente de Ventas Canal Moderno (Sierra) de Nestlé Ecuador S.A., donde también estuvo a cargo de la Gerencia de Ventas Canal Moderno (Costa). Se ha desempeñado como Brand Manager en Whirlpool Ecuador S.A., Key Account Manager High End/Brand Manager.

Ha laborado en Whirlpool Ecuador S.A., donde ha ocupado puestos como Brand Manager, Key Account Manager High End/Brand Manager Kitchen Aid, y Key Account Manager Costa. De igual manera se ha desempeñado como Coordinadora de Cuentas Claves en Ecuador Bottling Company Guayaquil, Ecuador. Catedrática de la Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil.

