

Conocimiento del producto y su presentación al cliente

Duración: 100 horas

Metodología: Formación online

Fechas: Fechas y horario a elección de cada persona.

Objetivo

- Adquirir los conocimientos y las herramientas existentes que ofrezcan la posibilidad de un mayor conocimiento de los distribuidores y del cliente final, de forma que se consiga lograr mayores ventas a corto, medio y largo plazo, un mejor posicionamiento y valor de la marca y una mejor relación entre los agentes comerciales.
- Aprender las nociones necesarias para obtener el mayor beneficio de los recursos de su empresa, haciendo una presentación de los productos de la manera más apropiada.
- Conocer las principales técnicas de decoración, utilizando diferentes tipos de materiales, adornos y utensilios.
- Adquirir la formación necesaria para gestionar adecuadamente todos los aspectos relacionados con el producto como carteles, mobiliarios, publicidad, etc.
- Aprender las técnicas necesarias para lograr una mejora de la imagen del producto y un incremento y fidelización de la clientela de la empresa.

Programa

1. Aplicación del Marketing al Comercio.

- 1.1. Introducción.
- 1.2. Concepto de Marketing.
- 1.3. El Plan de Marketing.
- 1.4. Estudio del Comercio y del Entorno.
- 1.5. Definición de Objetivos.
- 1.6. Políticas de Marketing Mix.

2. La comunicación en el pequeño comercio.

- 2.1. Introducción.
- 2.2. Concepto de Comunicación.
- 2.3. Publicidad.
- 2.4. Promoción de Ventas.
- 2.5. Relaciones Públicas.
- 2.6. Venta Personal.

3. Merchandising.

- 3.1. Introducción.
- 3.2. Concepto de Merchandising.
- 3.3. El Merchandising para el Fabricante y para el Detallista.
- 3.4. Implantación del Establecimiento.
- 3.5. Disposición del Establecimiento.
- 3.6. La Armonía de Colores.
- 3.7. El Exterior del Comercio.

4. La animación del punto de venta.

- 4.1. Introducción.
- 4.2. Ambientación del Punto de Venta.
- 4.3. Técnicas de Animación.
- 4.4. Publicidad en el Lugar de Venta.
- 4.5. Los Carteles.

5. Nociones generales sobre Escaparates y Escaparatismo.

- 5.1. Introducción.
- 5.2. Definición de Escaparate. Clases. Adecuación de los Materiales al Escaparate.
- 5.3. El Escaparatista. Funciones y Competencias.
- 5.4. El Escaparate desde su Origen hasta Nuestros Días.

6. La realización del escaparate.

- 6.1. Introducción.
- 6.2. Composición del Escaparate.
- 6.3. Materiales que Forman el Escaparate.
- 6.4. Composición del Escaparate. Armonía.
- 6.5. El Color. Elemento Base de un Escaparate.

7. La presentación del producto al cliente.

- 7.1. Introducción.
- 7.2. El Papel.
- 7.3. Pegamentos y Adhesivos.
- 7.4. Instrumentos utilizados en la presentación de artículos.

Información e inscripciones

Maite Lamosa

943000297

pice@camaragipuzkoa.com

* Podrán realizar prácticas en empresa aquellas personas que reúnan los requisitos del RD1543/2011.

%MCEPASTEBIN%