



VISUAL MERCHANDISING

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Desarrollar habilidades en la presentación visual de productos para maximizar las ventas y mejorar la experiencia del cliente en el punto de venta.



Objetivos específicos

- Comprender los principios básicos del merchandising visual.
- Aplicar técnicas de diseño efectivas en escaparates y vitrinas.
- Identificar las tendencias actuales en el visual merchandising.
- Evaluar el impacto del merchandising en el comportamiento del consumidor.



Modalidad

Presentamos todas las modalidades que ofrecemos a nuestros alumnos.



ONLINE

Clases asincrónicas, entregándote la libertad de estudiar en el momento y lugar que tú decidas.



ONLINE EN VIVO

Clases remotas en vivo, donde profesor y alumnos se conectan e interactúan en tiempo real, en una fecha y horario establecido



PRESENCIAL

Asiste físicamente a las clases, en nuestras salas o en las propias dependencias del cliente.

Temario del curso:

Módulo 1: Fundamentos del Visual Merchandising

Aprendizaje esperado: Comprender los conceptos básicos de visual merchandising.

- Principios del diseño visual: Introducción a los principios básicos del diseño.
- Psicología del consumidor: Cómo influye el diseño en las decisiones de compra.
- Herramientas y materiales: Conocimiento de herramientas esenciales en visual merchandising.

Actividad práctica: Estudio de caso sobre un escaparate exitoso.

Módulo 2: Diseño y Composición

Aprendizaje esperado: Aplicar técnicas de diseño en la creación de displays.

- Elementos de diseño: Uso del color, forma y textura en displays.
- Composición visual: Cómo crear una composición atractiva y efectiva.
- Iluminación: Impacto de la luz en la percepción del producto.

- Espacios y proporciones: Optimización de espacios para mejorar la visualización.

Actividad práctica: Simulación de diseño de un escaparate.

Módulo 3: Escaparates y Vitrinas

Aprendizaje esperado: Crear escaparates que capturen la atención del cliente.

- Tipos de escaparates: Diferentes estilos y sus beneficios.
- Tematización: Cómo desarrollar un tema cohesivo para un escaparate.
- Elementos narrativos: Uso de la narrativa visual para contar una historia.
- Ciclo de vida del escaparate: Desde el diseño hasta el desmontaje.

Actividad práctica: Juego de rol en la creación de un escaparate temático.

Módulo 4: Merchandising en Tienda

Aprendizaje esperado: Implementar estrategias de merchandising dentro de la tienda.

- Zonas calientes y frías: Identificación y optimización de zonas en tienda.
- Planogramas: Herramienta para la planificación del espacio en tienda.
- Cross merchandising: Estrategias para aumentar las ventas complementarias.
- Rotación de productos: Técnicas para mantener la frescura de la oferta.

Actividad práctica: Estudio de caso sobre una tienda exitosa.

Módulo 5: Tendencias y Nuevas Tecnologías

Aprendizaje esperado: Reconocer y aplicar tendencias actuales en visual merchandising.

- Realidad aumentada: Uso de tecnología para mejorar la experiencia de compra.
- Sostenibilidad: Implementación de prácticas sostenibles en el merchandising.
- Personalización: Técnicas para personalizar la experiencia del cliente.
- Retail experiencial: Creación de experiencias inmersivas en tienda.

Actividad práctica: Simulacro real de una instalación tecnológica en tienda.

Módulo 6: Evaluación y Mejora

Aprendizaje esperado: Evaluar la efectividad de las estrategias de visual merchandising.

- KPIs en merchandising: Indicadores clave de rendimiento.
- Feedback del cliente: Importancia y métodos para recopilar opiniones.
- Análisis de ventas: Interpretación de datos para mejorar estrategias.
- Innovación continua: Adaptarse a cambios y mejorar constantemente.

y mucho más...

Datos del Organismo Capacitador:

Nombre Empresa OTEC:	Capacitaciones GoCursos SPA
Rut:	77919346-2
Giro:	Servicio de Capacitaciones
Dirección	Irrazaval 690 Ñuñoa Santiago de Chile
Cuenta Bancaria	Cuenta Corriente 95466877 Banco Santander
Email:	contacto@gocursos.cl