

PROGRAMA MERCHANDISING

EL ENCUENTRO DE LA MARCA CON EL SHOPPER EN EL PUNTO DE VENTA



APRENDE A APRENDER

re-conecta • re-encantate • re-descubre • re-imagina

Objetivos del programa

- Identificar las pautas de comportamiento del shopper al momento de la compra.
- Entender la importancia del punto de venta (digital y físico).
- Familiarizarse con conceptos básicos de administración de categorías.
- Conocer herramientas y técnicas para trabajar el surtido y la comunicación, que permitan organizar y potenciar el espacio comercial con foco en el cliente.

Enfoque y metodología de trabajo

El curso tendrá un enfoque teórico práctico permitiendo a los asistentes contar con herramientas concretas para la capitalización del punto de venta. Adquiriendo aprendizaje significativo basado en el desarrollo, análisis y discusión de casos reales.

Dirigido a:

Personas del área del marketing, ventas y negocios que requieren incorporar conocimiento para llegar a sus clientes y que deseen actualizarse con las nuevas tendencias del marketing de negocio en este era digital.

Módulo 1: El inicio, conceptos esenciales

- Qué vendemos para quiénes y cómo?.
- El shopper el rey!.
- El gran escenario de encuentro punto de venta.

Módulo 2: El marketing del punto de venta

- Dime lo que compras y te diré quién eres, conceptos de administración de categorías.
- Tiendas que hablan 1 zonas frías y calientes del punto de venta (digital y físico).
- Muebles que hablan 2 administración de los espacios de venta.

Módulo 3: El juego de seducción, la marca, el punto de venta y el shopper

- La marca con sus productos conquistan al shopper.
- Visual merchandising.
- Métricas de merchandising.
- No olvidar!, El equipo de trabajo del punto de venta.





FRANCISCA MORALES RODRIGUEZ

Consultora y Académica con una trayectoria profesional más de 19 años ha desarrollado gran parte de su carrera en el ámbito comercial y marketing de empresas de consumo masivo multinacionales, retail servicios, emprendimiento y educación superior.

Ingeniero Civil Industrial, U. de Santiago de Chile | Magister en Dirección de Marketing, U. Adolfo Ibáñez | Diplomada en Docencia, Duoc UC.



<https://www.linkedin.com/in/Francisca-Morales-Rodriguez/>

03

EQUIPO DOCENTE

Modalidad: Online 100% (Asincrónico)
Plataforma e-learning

Valor por persona:
\$150.000 CLP / 192 USD
(consultar valor por grupos cerrados).

Duración: 10 semanas - 20 horas
(10 hrs. profesor + 10 hrs. alumno).

Formas de pago: Pago al contado,
transferencia bancaria, PayPal.

Certificado: Se otorgará certificado de
aprobación digital.

Apoyos: Foro, Tutor vía mail.

INFORMACIÓN DE CONTACTO:

contacto@tradeoff.cl - (+56 9) 8441 1207

www.tradeoff.cl



edE tradeoff

EDUCACIÓN EN EQUILIBRIO