



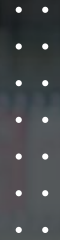
edEtradeoff
EDUCACIÓN EN EQUILIBRIO



PROGRAMA

ACTIVA EL PUNTO DE VENTA

Lleva tu negocio al siguiente nivel, gracias a una buena estrategia de Merchandising



Formación B-Learning



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

- 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.



■ EL INICIO, CONCEPTOS ESENCIALES

- La partida: ¿Qué vendemos, para quiénes y cómo?.
- ¡El shopper, es el rey!, el centro de todo.
- El gran escenario de encuentro: el punto de venta.

■ EL MARKETING DEL PUNTO DE VENTA

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

■ EL JUEGO DE SEDUCCIÓN, LA MARCA, EL PUNTO DE VENTA Y EL SHOPPER

- Las marcas con sus productos conquistan al shopper.
- Visual Merchandising.
- Métricas de Merchandising.
- ¡No olvidar!, El equipo de trabajo del punto de venta.

módulo
01

módulo
02

módulo
03



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



www.linkedin.com/in/Francisca-Morales-Rodriguez

03

EQUIPO DOCENTE

Modalidad B-Learning:

7 clases vía Zoom + plataforma e-learning (materiales estudio / evaluaciones).

Valor por persona:

\$280.000 CLP / 360 USD

*Cupos limitados

(consultar valor por grupos cerrados).

Duración:

7 semanas
(7 clases de 2h una vez x semana)

24 horas (14h profesor + 10h alumno).

Formas de pago: Transferencia bancaria (Chile) + PayPal (extranjeros).

Certificado: Se otorgará certificado de aprobación digital.

Apoyos: Foro, Tutor vía mail.

+ BONUS Tutoría individual

por negocio, acompañando el desarrollo de la aplicación de lo aprendido a través de una pauta de evaluación.

** La tutoría se realiza dentro de las 7 semanas de duración del curso/taller.



edE tradeoff
EDUCACIÓN EN EQUILIBRIO

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