



TÉCNICAS DE MERCHANDISING

Duración: 20 horas

OBJETIVOS

- Introducir al alumno en el concepto general de merchandising, sus orígenes, funciones y elementos que lo componen.
- Conocer en qué consiste el surtido, sus características y cómo clasificarlo para que sea rentable.
- Análisis del consumidor en el punto de venta, detectar sus motivaciones de compra para lograr un correcto posicionamiento del producto.
- Distinguir los distintos tipos de clientes y de compras, conocer el proceso de decisión de compra y cómo se genera.
- Conocer los distintos tipos de merchandising y su correcta aplicación según el tipo de comercio o cliente que se tenga.
- Aprender a organizar la imagen exterior del establecimiento.
- Diferenciar las tareas a realizar en el escaparate y en el interior.



- Armonizar el trabajo del interior y del exterior del local comercial.
- Conseguir una correcta distribución del espacio interior.
- Aprender los conceptos de balance, énfasis y proporción.
- Influir sobre la circulación del consumidor en el interior del local comercial.
- Conocimiento de las secciones y el mobiliario para gestionarlos rentablemente.
- Uso correcto de las zonas frías y zonas calientes.
- Aprender a planificar el área de trabajo.
- Conseguir crear la atmósfera apropiada para cada momento.
- Conocer el vocabulario relacionado con el visual merchandising.



ÍNDICE

TEMA 1 INTRODUCCIÓN AL MERCHANDISING

- Definición de merchandising.
- Orígenes y evolución.
- Principales funciones del merchandising.
- Pilares del merchandising:
 - Surtido.
 - Presentación.
 - Animación.
 - Gestión.

TEMA 2 VALORACIONES PREVIAS

- El surtido.
- Análisis del consumidor en el punto de venta.
- Motivaciones para la decisión de compra.
- Tipos de compras, tipos de clientes y tipos de establecimientos.
- Comunicación y publicidad.

TEMA 3 TÉCNICAS DE MERCHANDISING

- Merchandising según su naturaleza:
 - Visual Merchandising.
 - Merchandising de gestión.
 - Merchandising de seducción.
 - Merchandising estratégico.
 - Merchandising para el cliente.
- Merchandising según el ciclo de vida del producto:
 - Merchandising de nacimiento.
 - Merchandising de ataque.
 - Merchandising de mantenimiento.
 - Merchandising de defensa.



TEMA 4 IMAGEN EXTERIOR DEL ESTABLECIMIENTO

- Fachada.
- Rótulo.
- Accesibilidad y entrada.
- Escaparate.

TEMA 5 LA IMAGEN INTERIOR DEL ESTABLECIMIENTO

- La distribución de la superficie de ventas.
 - Cuello de botella.
 - Pasillos.
 - Circulación del cliente.
- El mobiliario.
 - Tipos de disposiciones.
 - Tipos de mobiliarios.
- La presentación y distribución del producto.
 - Lineal.
 - Facing.

GLOSARIO DE TÉRMINOS