

TALLER DE MERCHANDISING

adaptado al centro de estética

Utilizando esta herramienta de manera adecuada, podemos aumentar la rentabilidad en nuestros negocios, ya que estimulamos la compra en el punto de venta.

Aprenderemos las técnicas comerciales para presentar el producto en las mejores condiciones, pero no sólo físicas, sino también psicológicas, para nuestros clientes. También conoceremos los mecanismos que hacen más atractivo un producto: su presentación, su colocación, etc. para que podamos dirigir al cliente hacia el producto, facilitando así la compra del mismo.

PROGRAMA

Definición y funciones de Merchandising.

- Qué es el Merchandising.
- Reseña histórica.
- Papel y funciones del merchandising.
- Importancia del merchandising en cosmética.

Herramientas del Merchandising.

- Listado, descripción y ventajas de todos los elementos de merchandising relacionados a un centro de estética.

El escaparate.

- Reglas de base: La triangulación, Líneas, volúmenes y colores.
- La selección de los temas.
- Utilización de la PLV en el escaparate.

El espacio de venta.

- Implantación general del espacio de venta.
- Las estanterías.
- Los mostradores.
- Los expositores de producto.

La cabina.

- Elementos de merchandising para la cabina.
- Consejos generales para la decoración y el mantenimiento de la cabina.

Las promociones.

- Diferentes técnicas promocionales.
- Presentación de las ofertas.
- Medios de control de promoción.



METODOLOGÍA:

Con una metodología animada y constructiva, que podrá aplicarse de forma inmediata en su empresa.

- Duración del curso: 12 horas.
- Nº asistentes: Mínimo 6 personas.
- Diploma acreditativo del curso
- Precio total del Taller: **150€** de matrícula.
- Incluye Dossier técnico.