



## Entender un Comercio

### Objetivo General

Analizar las claves para que un comercio se desarrolle adecuadamente y alcance los niveles de competitividad adecuados para el momento actual

### Objetivos Específicos

- ✦ Manejar y aplicar los conocimientos relativos a las más modernas estrategias de merchandising
- ✦ Planificar las acciones a llevar a cabo dentro del comercio para mejorar la rentabilidad del mismo y la atracción de los clientes así como optimizar el tiempo de visita de cada uno de los clientes y/o visitantes
- ✦ Identificar las motivaciones activas y pasivas que influyen sobre las decisiones de compra de nuestros clientes

### Beneficios

- ✦ **Mejorar la rentabilidad** de los comercios
- ✦ Asegurarse una **mayor cuota de compra** por parte de los clientes/visitantes y una **tasa más alta y efectiva de conversión compra/cliente**
- ✦ Diseñar un ambiente en el interior de un comercio orientado a la **optimización de los recursos a través de la satisfacción del cliente** y de la diferenciación con la competencia

### Dirigido a

- ✦ Comerciantes, emprendedores y, sobre todo, nuevos emprendedores
- ✦ Estudiantes de marketing y comercio interesados en conocer los secretos del merchandising

### Contenidos

- ▶ **Capítulo 1.** El Mobiliario
- ▶ **Capítulo 2.** El Lineal
- ▶ **Capítulo 3.** La Exposición
  - ✦ Facing
  - ✦ Rotación
  - ✦ Incentivación
  - ✦ Capacidades y Limitaciones
- ▶ **Capítulo 4.** El Ambiente, Clima, Sonido, Iluminación, Animación, etc.
- ▶ **Capítulo 5.** Desarrollo, Promoción, Publicidad, RR.PP., etc.
- ▶ **Capítulo 6.** Gestión del Surtido
  - ✦ Seleccionar
  - ✦ Comprar
  - ✦ Control de inventario

### Extensión

Total de Horas: 12/30

### Metodología

Durante su impartición se puede realizar, previa consulta, visitas a comercios y análisis 'in situ'