

DENOMINACIÓ: OPTIMITZA LA TEVA BOTIGA

MODALITAT: Presencial

DURADA: 12 hores

OBJECTIUS:

L'objectiu general del curs és:

Aprendre a planificar de manera estratègica l'espai de venda d'una tenda per aconseguir una major rendibilitat i augmentar les vendes.

Per això en finalitzar el curs el participant ha de:

1. Crear el recorregut perfecte pel client. Gestionar l'espai de venda de manera eficaç per aconseguir major rendibilitat.
2. Entendre el comportament del client per construir un interior atractiu.
3. Potenciar la compra per impuls creant espais estimulants.
4. Punts clau per col·locar els productes.
5. Saber com agrupar el producte per augmentar les vendes.

CONTINGUTS:

UNITAT DIDÀCTICA 1. PENSA COM EL CLIENT

- 1.1 Com aquest observa la botiga.
- 1.2 Com ampliar la zona dels productes de la botiga que més es venen.
- 1.3 Com el client busca el producte dins la botiga.

UNITAT DIDÀCTICA 2. PENSA COM UN DISSENYADOR

- 2.1 El disseny interior: de l'estructura al mobiliari.
- 2.2 Creant una experiència memorable dins la botiga.
- 2.3 L'atmosfera comercial: dissenyar pels sentits.

UNITAT DIDÀCTICA 3. PENSA COM UN VISUAL MERCHANDISER

- 3.1 Com agrupar el producte per localitzar-lo de forma estratègic a l'espai.

