



MEDAVITA BUSINESS

VISUAL MERCHANDISING

MEDAVITA BUSINESS

VISUAL MERCHANDISING



Visual



Nivel Básico

Cómo realzar un producto, una línea de productos y todo el punto de venta

Objetivos

Ofrecer a los participantes las nociones básicas del Visual Merchandising y los instrumentos para realzar la exposición de los productos Medavita en el propio salón y escaparate a fin de mejorar la imagen del punto de venta y favorecer la actividad de reventa

Destinatarios

El curso está abierto a todos y destinado en particular a quien, en calidad de propietario o de colaborador, se ocupa de la exposición de los productos en el salón o desea sentar las bases para mejorar la imagen de los productos y de su propia actividad comercial

Contenidos

- » Definición y finalidad del Visual Merchandising
- » Importancia de un buen layout en función de las necesidades de compra de la clientela objetivo
- » Compras primarias y complementarias: cómo favorecerlas con la organización del layout
- » Promover los productos y el punto de venta, comunicando y consolidando la imagen corporativa
- » Exposición interesante y atractiva de los productos (display)
- » Principales criterios de exposición
- » Peculiaridades de la actividad de peluquería y comunicación del producto
- » Exposición de los productos Medavita en el escaparate y el punto de venta

DURACIÓN:

1 jornada

HORARIO:

9.00 - 13.00 (pausas incluidas)

LUGAR:

Centro Técnico Medavita, Salones Concept Medavita o establecimientos hoteleros

FORMATO:

Los temas del curso se desarrollarán en forma mixta: según las necesidades, habrá momentos de explicación frontal (con la visualización de imágenes, esquemas y contenidos) así como momentos de participación y práctica mediante ejemplos y actividades guiadas, para un aprendizaje inmediato y dinámico

NÚMERO PARTICIPANTES (MÍN - MÁX):

Máximo 25

FORMADORES:

Francesca Manetta

MATERIALES INCLUIDOS:

Carpeta con hojas y bolígrafo, contenidos digitales