

ESCAPARATISMO Y PROMOCIÓN EN EL PUNTO DE VENTA

MODALIDAD

Presencial

DURACIÓN

40 horas

REQUISITOS ACADÉMICOS

Nivel 1 (sin estudios)

OBJETIVOS GENERALES

Con este curso el alumno obtendrá las capacidades para dominar las técnica y actitudes que permiten planificar y definir los criterios generales del escaparate. Idear la estructura básica de un escaparate y llevar a cabo el montaje y desmontaje del mismo.

Se sabrá adaptar el escaparate a la cultura comercial del establecimiento. Conocer las necesidades de merchandising y disposición de elementos.

Se conocerán las principales técnicas de venta y psicología del consumidor, así como las distintas concepciones del espacio-escaparate y combinarlas para que tenga un mayor impacto e influencia en el cliente potencial.

PROGRAMA FORMATIVO

- **Aspectos generales del escaparatismo**
- **El escaparate como espacio**
- **Elementos del escaparate**
- **Escaparate y producto**
- **Espacio físico y elementos de promoción en el punto de venta**
- **Proyectar el escaparate**