CURSO · MARKETING Y VENTAS

Visual Merchandising para Retail y Puntos de Venta

MODALIDAD	DURACIÓN	DISTRIBUCIÓN REFERENCIAL
E-learning + tutor en vivo	**16 horas cronológicas**	**75 % teoría · 25 % práctica**

DESCRIPCIÓN

Curso práctico de visual merchandising aplicado a retail para mejorar exhibición, rotación de productos y ventas en tienda.

OBJETIVO GENERAL

Al finalizar el curso, los participantes serán capaces de aplicar técnicas de visual merchandising para mejorar la exhibición de productos, la experiencia del cliente y las ventas en tiendas físicas y puntos de venta.

DIRIGIDO A

Vendedores, jefes de tienda, emprendedores, pymes, personal de retail y personas interesadas en ventas y marketing comercial.

APRENDIZAJES ESPERADOS

- Comprender el rol del visual merchandising y la psicología del consumidor
- Organizar productos y espacios según zonas calientes y frías
- Utilizar color, iluminación y señalética para potenciar ventas
- Detectar errores frecuentes de exhibición en tiendas
- Diseñar mejoras visuales de bajo presupuesto

CONTENIDOS

Módulo 1: Fundamentos del visual merchandising

- Qué es el visual merchandising
- Psicología del consumidor en el punto de venta
- Tipos de retail y formatos comerciales
- Impacto visual en la decisión de compra
- Actividades interactivas de aplicación

Módulo 2: Exhibición de productos y espacios

- Zonas calientes y zonas frías
- Alturas de exhibición
- Orden visual y rotación
- Uso del espacio disponible
- Actividades interactivas de aplicación

Módulo 3: Color, iluminación y señalización

- Psicología del color
- Iluminación comercial
- Señalética y precios visibles
- Comunicación visual efectiva
- Actividades interactivas de aplicación

Módulo 4: Merchandising aplicado y casos prácticos

- Merchandising en retail grande y pequeño
- Errores frecuentes en tiendas
- Mejora visual con bajo presupuesto
- Caso práctico integrador
- Actividades interactivas de aplicación

METODOLOGÍA

Clases teóricas con actividades interactivas, ejercicios prácticos y casos reales de retail adaptados al rubro del cliente.

EVALUACIÓN

Evaluación de los aprendizajes mediante actividades prácticas y/o prueba final. Quienes aprueban reciben un certificado de participación emitido por Saberes OTEC SpA, verificable en saberesotec.cl.

Contenido propuesto y adaptable. Este programa es una propuesta referencial: los contenidos, la duración y la modalidad están sujetos a cambios según los requerimientos del cliente y se adaptan al giro y tipo de negocio de cada empresa. El curso puede dictarse en forma presencial, online en vivo o e-learning.