**Convenio de colaboración CaixaBank Comerciantes de Navarra 2019**

**PLAN DE FORMACIÓN 2019**

**Cursos de formación**

**1.-Título de la acción formativa**: Curso de Visual merchandising personalizado.

**2.- Horas de formación:** 6 horas (3 días) de formación presencial en oficinas CaixaBank Store de Tafalla y 1 hora tutoría individual en los establecimientos.

**3.- Coste:** curso gratuito.

**4.- Profesor:** Iñako Redín Arrasate, Iñako Redín Arrasate cuenta con una amplia experiencia como comerciante y formador de comercios. Sus trabajos han sido tanto de formación como de tutorización y asesoramiento de comercios. Ha realizado formaciones para Cámara Navarra, Cámara de Álava, Federación de Comerciantes de Navarra, Federación de comercios y servicios de Álava y diferentes asociaciones comerciales. Cuenta con la acreditación de Evaluador de Comercio por la agencia Vasca de Calidad Euskalit

**5.- Programa**

El merchandising visual o Visual Merchandising consiste en el tratamiento de los elementos visuales de un establecimiento, para darles más valor y hacerlos atractivos y lograr enganchar al cliente.

Estamos viviendo una revolución en la imagen comercial. La preocupación por la imagen de las empresas, el diseño de los envases y productos, el control del punto de venta y la capacidad de generar flujos de clientes ante una oferta diversificada y excesiva no hacen sino confirmar la necesidad de “enganchar” al cliente con el objetivo de incrementar el resultado económico de la empresa.

**6.- Objetivos generales**

Aumentar los conocimientos de los comercios mejorando su profesionalidad en aspectos y procesos básicos del Visual Merchandising.

Lograr que las personas participantes sean capaces de crear y utilizar herramientas eficientes de Visual Merchandising.

Mejorar los resultados de la gestión en base a la implantación y uso de las herramientas del Visual Merchandising.

**7.- Contenido del curso**

* Empecemos por el principio ¿Qué quiero comunicar en mi establecimiento?
* Como aprovechar el merchandising para comunicar de forma eficiente.
* Los precios y el merchandising.
* La seducción del precio.
* Como percibe los precios el cliente y como debo utilizarlo.
* Precios psicológicos.
* Estrategias de precios.
* Como debe ser un buen cartel para comunicar de forma eficiente.
* Que colores debo utilizar para comunicar bien.

**8.- Metodología**

Se trabajará una metodología activa, favoreciendo el profesor que **el alumno/a** sea, de alguna manera, **protagonista** de su propio aprendizaje. Además, los contenidos de lo aprendido deben resultar “funcionales”, se trata de utilizarlos en circunstancias reales de la vida cotidiana.

Mediante **técnicas sencillas** y conocimientos de herramientas eficientes se consigue mejorar el criterio en la utilización de los elementos de merchandising

Todo el trabajo se desarrolla con **entusiasmo** y siempre con carácter **motivador**, basado en el profundo conocimiento del mundo de la empresa de comercio

**9.- Fechas: Mayo-** Tafalla, semana del 6, presencial 6, 7 ,8. Tutorías 8, 9 y 10.

**10.- Horarios:** de 14.15 a 16.15

**11.- Lugar de impartición:**

* *Oficina CaixaBank Store de Tafalla.*
* **Dirección:** Av. Severino Fernández nº 8.

**LINK** [**INSCRIPCIONES**](https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSfW6oXdmLY_LssrWBGOa1MmJf1Oo1WIrMVfX6dFVnZpoQeZcA/viewform)

**Con la colaboración de:  C:\Users\Inma\Pictures\GN2web.png**

