

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 la oficina de CaixaBank sita en avenida Carlos III de Pamplona, 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-** Pamplona, semana del 27, presencial 27, 28 ,29. Tutorías 29, 30 y 31.

10.- Horarios: de 14.30 a 16.30

11.- Lugar de impartición:

- Oficina CaixaBank Carlos III
- **Dirección:** Av. Carlos III nº 8, entada por la esquivia de av. Carlos III con calle Emilio Arrieta.

LINK INSCRIPCIONES

Con la colaboración de:

