IMECAF®

www.imecaf.com

CURSO DE VISUAL MERCHANDISING

MARKETING Y VENTAS

INVERSIÓN
$5,900.00 + IVA

DURACIÓN
16 HRS.

MODALIDAD
Presencial/En Vivo/Video

Tel. 55 1085 1515 / 800 236 0800 | info@imecaf.com

CURSO DE VISUAL MERCHANDISING

MARKETING Y VENTAS

OBJETIVO

El objetivo del **Curso Visual Merchandising** es dar a conocer a los participantes los diversos elementos visuales, publicitarios y promocionales que impactan en el punto de venta, en el consumidor final y en su proceso de decisión de compra, desde la exhibición del producto, la promoción, la publicidad, el precio, el layout, y otros elementos que favorecen la venta de productos y servicios en el punto de venta

DIRIGIDO A

El **Curso Visual Merchandising** va dirigido a:

- Gerentes y/o encargados de tienda
- Directores y/o gerentes comerciales
- Compradores
- Todo aquel que tenga la responsabilidad de una tienda

BENEFICIOS

Los beneficios de este **Curso de Visual Merchandising** son:

- Conocer la importancia de esta técnica y comprender los aspectos básicos del Layout de una tienda, la exhibición de mercancías y el manejo promocional en el punto de venta
- El POP (Publicidad en el Punto de Venta) y su mejor utilización en el punto de venta
- La promoción de ventas y su importancia para incrementar ventas y rotación de los productos
- El precio y su manejo psicológico para impactar al cliente.
- Poder asesorar de manera practica a sus clientes en el manejo de los apoyos promocionales en el punto de venta de sus tiendas

CURSO DE VISUAL MERCHANDISING

MARKETING Y VENTAS

FECHAS

Del 18 de Mayo del 2024 al 01 de Junio del 2024, Sábado de 8 a 13:30 hrs.

Del 24 de Junio del 2024 al 27 de Junio del 2024, Lunes a jueves de 18 a 22 hrs.

Del 27 de Julio del 2024 al 10 de Agosto del 2024, Sábado de 8 a 13:30 hrs.

Del 26 de Agosto del 2024 al 04 de Septiembre del 2024, Lunes y miércoles de 18 a 22 hrs.

Del 28 de Septiembre del 2024 al 12 de Octubre del 2024, Sábado de 8 a 13:30 hrs.

Del 29 de Octubre del 2024 al 07 de Noviembre del 2024, Martes y jueves de 18 a 22 hrs.

Del 30 de Noviembre del 2024 al 14 de Diciembre del 2024, Sábado de 8 a 13:30 hrs.

TEMARIO

I. **Tendencias actuales en el comercio detallista y cambios en el ciclo comercial**

II. **La importancia del punto de venta y tendencias del consumidor en la actualidad**

III. **Las zonas de influencia en el punto de venta**

CURSO DE VISUAL MERCHANDISING

MARKETING Y VENTAS

- Zonas primaria y secundaria de influencia
- La importancia de vincular el punto de venta con el segmento
- Información básica del mercado que compra en el punto de venta
- Perfil básico

- **¿Que es el merchandising? y su importancia en el ciclo comercial**
- **Comportamiento del cliente en el punto de venta**
  - Hábitos de compra
  - Temporalidad
  - Afluencia y frecuencia de compra
- **Motivos del cliente en la decisión de compra**
  - Racionales
  - Emocionales y por impulso
- **Tienda tradicional y los nuevos puntos de venta**
- **Factores que ponderan mas los clientes de un punto de venta**
- **La estrategia de Micromercado y su enfoque en la actualidad**
- **Mezcla del merchandising**
- **El layout o disposición del área comercial de una tienda**

- Entradas y salidas
- Flujo del cliente
- Zonas de atracción
- Zonas de mayor impacto

- **Líneas de productos**

  - a) Amplitud
  - b) Profundidad
  - c) Complementariedad

- **La exhibición del producto**

  - Formas
  - Vertical
  - Horizontal
  - Diagonal
  - Colores
  - Tamaños
  - Marcas, Nuevos productos, Marcas lideres, etc.

- **Los niveles de mayor impacto en la compra**

  - Altura de las manos
  - Altura de los ojos
  - Arriba
  - Abajo

- **Material publicitario en el punto de venta (POP) y su manejo**

CURSO DE VISUAL MERCHANDISING

MARKETING Y VENTAS

- **El precio y su manejo**
- **La promoción de ventas en el punto de venta**
- **Otros aspectos relacionados con el Merchandising**
    - Nuevos esquemas de medición de la rentabilidad comercial de un punto de venta

CURSO DE VISUAL MERCHANDISING

MARKETING Y VENTAS

POLÍTICAS DE PAGO

• Precios en **Pesos Mexicanos** - Excepto casos que se indique en otra moneda de manera expresa
• **LIQUIDACIÓN TOTAL** – Aplica previa al inicio del evento
• **DESCUENTO POR PRONTO PAGO** - Aplica liquidando el total de la inversión hasta 5 días hábiles previos al evento
• **POLÍTICAS DE PRECIOS Y DESCUENTOS** - Sujetas a términos y condiciones de IMECAF
• **FINANCIAMIENTO** – NO aplica

MÉTODOS DE PAGO

TARJETA DE CRÉDITO / DÉBITO
• VISA y MASTER CARD - No requiere presentación física
• AMERICAN EXPRESS - Si no es por PayPal, requiere presentación física
MESES SIN INTERESES
•3, 6, 9 Y 12 MSI – Tarjetas Banamex
•PayPal (Según las opciones disponibles en la plataforma)
TRANSFERENCIA INTERBANCARIA
• BANAMEX - Clabe 002180414600184021
DEPÓSITO BANCARIO
• BANAMEX - Cuenta 18402
• Sucursal 4146
TRANSFERENCIA O DEPÓSITO REQUIERE REFERENCIA
• Colocar cualquiera de los siguientes datos como referencia:
• Nombre, razón social, RFC o número de factura
BENEFICIARIO
• IMECAF México, SC

IMECAF®

Arquímedes 130
Dpcho. 205
Col. Polanco,
CDMX 11570

TEL. **55 1085 1515**
800 236 0800
info@imecaf.com

www.imecaf.com

CURSO DE VISUAL MERCHANDISING

MARKETING Y VENTAS

POLÍTICAS DE CONFIRMACIÓN Y CANCELACIÓN

PENALIZACIONES
NO APLICA - Notificando hasta 6 días hábiles previos al evento
• **20%** - Notificando con menos de 6 días hábiles previos al evento - Se podrá elegir otro Curso pagando la diferencia. En caso de reincidencia, aplica penalización del **100%**
• **100%** - NO SHOW (No Asistencia) o notificando con menos de 72 hrs. hábiles previas al evento
• **CANCELACIONES CON TARJETA DE CRÉDITO / DÉBITO** - Se les descontarán las comisiones efectuadas por el banco emisor (incluyendo la opción de meses sin intereses, en su caso)

CONFIRMACIÓN OFICIAL

IMECAF notificará **5 días hábiles previos** al evento vía e-mail y/o teléfono del contacto proporcionado por la empresa contratante y ésta deberá confirmar por el mismo medio su asistencia.

Se sugiere realizar la gestión de **viáticos**, en su caso, una vez recibida | IMECAF no se hace responsable por gastos incurridos en este rubro.

IMECAF se reserva la posibilidad de cambios sin previo aviso por causas ajenas a su voluntad - Cursos sujetos a **QUÓRUM MÍNIMO**

© IMECAF México S.C. Todos los derechos reservados