



**CURSO DE FORMACION GRATUITA EN GESTIÓN EMPRESARIAL BÁSICA
CADE DE PUERTO REAL
NOVIEMBRE 2010**

* **Título: CURSO: “MERCHANDISING. Rentabilidad en el PUNTO DE VENTA”**

* **Fecha:** viernes 12 de noviembre de 2010

* **Horario:** de 10:00 a 13:00 h.

* **Lugar:** CADE de Puerto Real, Edificio – Centro Municipal de Desarrollo Económico y Tecnológico, Instituto Municipal de Promoción Económica y Formación – IMPRO. Salón de Actos. Calle Castellar, 20. Puerto Real.

* **Indicado para:**

Emprendedores, empresarios, profesionales independientes, autónomos, así como a cualquier persona que desee conocer nuevas formas de ubicación y puesta en valor de los productos y servicios en el punto venta – comercio. Rentabilidad en el punto de venta.

* **Objetivo:**

Objetivos actitudinales.

- ✓ Conseguir que el alumnado se identifique con el concepto de Merchandising.
- ✓ Suscitar interés al alumnado por la ubicación de los productos en el punto de venta.
- ✓ Despertar interés al alumnado para identificar las diferentes oportunidades que se deriva de cualquier punto de venta.
- ✓ Estimular al alumnado para que tenga iniciativa proactiva con respecto a implantar dinamismo al punto de venta, con buenas prácticas de esto, previa identificación de su espacio de venta, para buscar un alto rendimiento empresarial.

Objetivos conceptuales.

- ✓ Capacitar al alumnado para que comprenda la importancia de la ubicación de los productos dentro del entorno de nuestro punto de venta.
- ✓ Capacitar al alumnado para que entienda qué es el MERCHANDISING.
- ✓ Distinción por el alumno entre Merchandising Visual o de Presentación y el de Gestión.
- ✓ Capacitar al alumnado para que pueda asumir la gestión interna en su centro de negocio las diferentes diferenciaciones del Merchandising
- ✓ Distinguir la imagen corporativa del punto de venta y su fachada.
- ✓ Distinción entre decoración e interiorismo (mobiliario y otros recursos)
- ✓ Se aprenda a distribuir la superficie de ventas (surtido, lineal, secciones y productos)
- ✓ Capacitar al alumnado para que transmita este “buen hacer” dentro del merchandising al personal de la empresa.
- ✓ Capacitar al alumnado para que disponga en la empresa de las últimas tendencias en Merchandising.



Objetivos Procedimentales.

- ✓ Hacer comprender al alumnado los principales procesos de ubicación dentro del espacio destinado a la venta.
- ✓ Hacer comprender al alumnado el concepto del Merchandising como valor añadido, económico y empresarial.
- ✓ Hacer comprender al alumno las diferentes técnicas encaminadas a optimizar la disposición de nuestros productos para con nuestro clientes-público objetivo y consumidores.
- ✓ Hacer comprender al alumnado los principales procedimientos a seguir para garantizar una buena gestión en la empresa.
- ✓ Hacer comprender al alumnado la importancia de incorporar las últimas tendencias de gestión en el mercado para que sean competitivas.

*** Programa:**

10:00 – Presentación. Conocimientos previos

10:15 – Desarrollo Teoría MERCHANDISING. Rentabilidad en el PUNTO de VENTA.

11:15 – Descanso

11:45 – Desarrollo Acción Formativa (II)

13:55 – Evaluación Curso y contenidos.

*** Docente:**

Diego González Barroso, Técnico del Centro de Apoyo al Desarrollo Empresarial (CADE) de Puerto Real.

*** Material para el alumno:**

- Material didáctico y carpeta para archivar documentación.
- Diploma acreditativo de la Formación recibida.
- Dossier informativo Red Territorial de Apoyo a Emprendedores

*** Comentario:**

Sesión teórica y ejemplos prácticos, de nivel básico y accesible para cualquier persona y/o emprendedor/a interesado/a.