

Taller: `Merchandising estratégico para el pequeño comercio´

Almagro, 26 y 27 de septiembre de 2017

Asoc. Desarrollo del Campo de Calatrava, C/ Ejido de Calatrava, s/n. 14:30 a 17:30 horas

Son muchos los factores que determinan el éxito para vender más en el comercio minorista. En la actualidad, el comercio se enfrenta a uno de los mayores retos de su larga historia, motivado principalmente por factores de carácter tecnológico y social. El consumidor impone cada día nuevas fórmulas más creativas para poder llegar a venderle, más allá de sus necesidades y deseos. Se trata de estimular los sentidos del consumidor para que pueda experimentar sensaciones agradables y, como resultado, lograr una experiencia positiva de compra.

Durante este taller, organizado **CEEI Ciudad Real** y la **Cámara de Comercio** en colaboración con la **Asociación de Desarrollo del Campo de Calatrava**, y financiado por la **Diputación Provincial**, se aprenderá a gestionar a nivel estratégico los criterios de merchandising, en los cuales nos basamos para definir la localización y presentación del surtido sobre la superficie de ventas y el lineal desarrollado, con el objetivo de desarrollar acciones de mejora e ideas clave para vender más.

Dirigido a

Propietarios, gerentes y empleados de comercios minoristas.

Programa

- **Introducción: “De tendero a empresario”**
Actitud frente a los cambios: innovación y planificación
- **Diseño de los elementos de la arquitectura comercial exterior e interior**
- **Política del surtido eficiente**
Gestión estratégica del surtido
Gestión por categorías
- **Estrategias de localización del surtido en el punto de venta (I)**
¿Dónde localizar los productos que más se venden y los que menos se venden?
¿Dónde presentar los productos necesarios y deseados?
¿Dónde localizar los productos para potenciar las compras por impulso?
¿Dónde localizar los productos promocionados?
¿Dónde localizar los productos estacionales?
- **Estrategias de localización del surtido en el punto de venta (II)**
¿Cómo presentar su visibilidad y accesibilidad?
¿Cómo presentar los productos para potenciar las compras por impulso?
¿Cómo presentar los productos promocionados?
- **Gestión estratégica del lineal**
¿Qué espacio de lineal hay que asignar a cada producto?
¿Qué cantidad de productos debe contener el lineal?
¿Cómo obtener mayor rentabilidad del lineal?

Profesorado

Ricardo Palomares, diplomado en Marketing y Dirección comercial por la Escuela Internacional de Dirección Empresarial, Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial por la Escuela Superior de Gestión Comercial y Marketing.

La participación en el taller es gratuita previa inscripción.

CONVOCATORIA Y FICHA DE INSCRIPCIÓN

En la página web www.ceeicr.es o www.camaracr.org

Juana Fernández-Luengo/María Camacho

Teléfono: 926274444/926273034

Fax: 926255681

ceei@ceeicr.es/formacion@camaracr.org