



**TALLER**  
**“MERCHANDISING ESTRATÉGICO PARA EL PEQUEÑO COMERCIO”**  
**Socuéllamos, 19 y 20 de octubre de 2016**  
**Sala de Conferencias del Auditorio Reina Sofía, c/ Onésimo Redondo, 27**  
**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 el **Ayuntamiento de Socuellamos** 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.

El taller será impartido por 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.

## Dirigido a

---

Propietarios, gerentes y empleados de comercios minoristas.

## Programa

---

- Ⓢ **Introducción: “De tendero a empresario”**
  - Actitud frente a los cambios
  - Innovación
  - 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**
  - Gestión del espacio del lineal desarrollado:
    - ¿Qué espacio de lineal hay que asignar a cada producto?
    - ¿Qué cantidad de productos debe contener el lineal?
    - ¿Cómo obtener mayor rentabilidad del lineal?



## Más información e inscripciones

---

Gratuito previa inscripción

[Convocatoria y ficha de preinscripción](#)

En página web [www.camaracr.org](http://www.camaracr.org)

Área de Desarrollo Empresarial

Cámara de Comercio e Industria de Ciudad Real

Juana Fernández-Luengo

Teléfono: 926 27 44 44; Fax: 926 25 56 81

[formacion@camaracr.org](mailto:formacion@camaracr.org)