

Seminario
Diseño de vitrinas con efecto vendedor

Objetivos:

- Motivar a los participantes para asumir la exhibición de productos y presentación de vitrinas, como una disciplina clara, precisa y objetiva integrada a las demás actividades del negocio.
- Tomar decisiones acertadas para rentabilizar el negocio y fomentar la compra por impulso en el cliente
- Brindar herramientas para aplicar de manera efectiva las técnicas de diseño de vitrinas resaltando que ahorran tiempo, dinero, espacio y aumentan las ventas.
- Desarrollar una vitrina con técnicas para adaptar a cada negocio

Oferta de valor:

Crear e instalar una buena vitrina es una fuente exitosa para motivar la compra de su producto. En este seminario podrá identificar estrategias de mercadeo visual que atraigan a sus clientes y aumenten las ventas de su negocio.

Dirigido a:

Dirigido a comerciantes, industriales, equipos de ventas de empresas, equipos de asesores y administradores de puntos de venta, staff de mercadeo y comercial de puntos de venta, centros comerciales.

Metodología:

Conferencia mezclada con taller teórico práctico
Material con ilustraciones, fotografías y gráficos completamente didácticos
Ejemplos prácticos reales con fotografías de diferentes puntos de venta
Ejercicios-talleres en grupo e individuales

Recomendación: Con el propósito de llevar herramientas prácticas para implementar en cada una de las vitrinas de los participantes, se recomienda llevar fotografías de sus vitrinas en medios magnéticos (Memoria USB o CD).

Duración: 12 horas

Contenido:

Comportamientos del cliente

Como se comporta el cliente cuando está comprando y su relación con las vitrinas o exhibiciones.

Desarrollo de una vitrina

Ubicación, fachada, entrada, señalética, parqueaderos

Definición de una vitrina

Partes de una vitrina

Organización y distribución de una vitrina –Look-

Errores que se comenten al desarrollar una vitrina

Variables que inciden en la conducta del cliente: Puntos fríos y calientes

Lineal, surtido de productos

Planeación y estrategia para desarrollar una vitrina

Planeación de una vitrina

Temas y ambientes para vitrinas

Materiales, utilería, herramientas y accesorios

Principios de diseño. Color: conceptos fundamentales y aplicaciones

Iluminación

Temas y ambientes para vitrinas

Montaje de la vitrina

Conferencista:

CLAUDIA LILIANA NIÑO ARÉVALO

Especialista en Merchandising, Vitrinismo, Diseño de espacios comerciales, Promociones y temas asociados. Directora General de Merchandising de Colombia. Diseñadora Industrial. Diplomada en Gerencia del Merchandising, con entrenamientos especializados en merchandising y manejo de almacenes en la cadena Sodimac S.A. en Chile. Diplomada en Gerencia de ventas. Experiencia basada en las escuelas norteamericana y europea creadoras de las grandes cadenas y tiendas mundiales: Ikea, Home Depot, Homecenter. Amplia experiencia en manejo operativo y comercial de puntos de venta, cadenas y grandes superficies, estrategias de merchandising visual y de gestión, promociones, ventas. Diseño y desarrollo de espacios comerciales, estrategias de exhibición de productos y vitrinismo comercial.

Certificación: Se otorgará certificado al participante que asista a la totalidad del programa.

Inversión: \$235.000* pesos

* Incluye refrigerios y material en cd

Fecha de inicio: 27 y 28 de octubre de 2010

Horario: Miércoles de 4:00 p.m. a 8:00 p.m. y jueves de 8:00 a.m. a 5:00 p.m.

Lugar: Salón Alejandro Rankin 4to piso, Edificio Cámara de Comercio de San Andrés Avenida Francisco Newball.

Descuentos

- Para empresas afiliadas a la Cámara de Comercio de San Andrés 20%
- Para grupos (3 ó más participantes por empresa) 15%
- Para empresas matriculadas a la Cámara de Comercio de San Andrés 10%
- Por pago 10 días calendario antes del inicio del programa 5%

Los descuentos no son acumulables entre sí.

Formas de pago

- Carta de compromiso de la empresa
- Sede Cámara de Comercio de San Andrés
- Cuenta corriente Bancolombia No. 53017164062
- Cuenta de ahorros Banco Caja Social No. 24018178481 a nombre de la Cámara de Comercio de San Andrés
- Tarjetas de crédito, débito o efectivo

Enviar recibo o consignación al fax 5123929 indicando el nombre del programa, nombre del inscrito o empresa y Nit. ó cédula.

Las cancelaciones de inscripciones y devoluciones de dinero se aceptarán hasta tres días antes del inicio del seminario.

La Cámara de Comercio de San Andrés y la Cámara de Comercio de Bogotá se reservan el derecho de realizar cambios en los docentes y/o lugares programados por motivos de fuerza mayor, garantizando que se cumpla con las condiciones de la oferta.

PBX. 5124796 - 5123987
PBX BOGOTÁ (1) 3817000
LINEA NACIONAL 018000117010
www.camarasai.org