



PROGRAMA DE ESPECIALIZACIÓN

EVENTOS Y TENDENCIAS EN EL PUNTO DE VENTA

DESCRIPCIÓN

Los eventos se consideran una de las principales acciones de marketing de un espacio comercial, para fomentar la relación con los clientes. Esta tendencia actual, forma parte del grupo de acciones que mejoran la experiencia de compra del cliente e incrementan las ventas de un espacio comercial.

Mostrar tendencias de moda y organizar eventos para mejorar la experiencia de compra



EL PROGRAMA

Eventos

La organización de eventos en el punto de venta como presentaciones de productos o desfiles de moda, son acciones que promueven las ventas y ofrecen al cliente más información sobre los productos.

Tendencias

La búsqueda de tendencias y su aplicación en distintos aspectos del espacio comercial, hace más llamativo el punto de venta para los clientes. Además el cambio constante y la adaptación a estas tendencias mejora la experiencia.

Experiencia

Todas las acciones que se realizan para generar emociones positivas en el cliente mientras se encuentra en el proceso de compra.

PROGRAMA

01

LA TENDENCIA ACTUALES Y CÓMO APLICARLAS

Tendencias actuales para el comercio.
Dónde encontrar tendencias.
Aplicar tendencias en el comercio.

02

EL ESCAPARATE PRIMER CONTACTO CON EL CLIENTE

Las fases del diseño del escaparate.
Elementos decorativos: Estilos y técnicas
La tendencia en el escaparate

03

VISUAL MERCHANTISING

Imagen comercial.
Claves del Visual Merchandising.
Disposición del espacio comercial.

04

EVENTOS EN EL PUNTO DE VENTA

Acciones en el punto de venta.
Eventos como acción de marketing.
Tipos de eventos.

05

LA EXPERIENCIA DE COMPRA

El proceso de compra.
La experiencia en el punto de venta.
Ejemplos de acciones para mejorar la experiencia.

06

EL CLIENTE COMUNICACIÓN Y TÉCNICAS

Fidelización del cliente
Técnicas de venta comercial
La comunicación no verbal en la tienda

PROFESORADO

El Programa de Eventos y tendencias en el punto de venta cuenta con un equipo de docentes altamente cualificados con gran experiencia en el sector.

El equipo de personas que componen este proyecto empresarial, pondrán al servicio de los alumnos su vocación, talento y su amplio conocimiento. El programa está destinado a profesionales en activo del sector comercial o atención al cliente y venta, que desean actualizar sus conocimientos

JUAN CARLOS LANCHANA SANTANA

Docente con una larga carrera profesional enfocada y especializada en el sector Visual Retail & Escaparatismo, posicionado en primera linea de actualizada en constante crecimiento, consolidación como referente en el sector visual store. En la actualidad es docente en la Escuela ESSDM y Profesional Formativo en el sector empresarial.

Experto en Escaparatismo y Visual Merchandising.

Experto en Estilismo y Producción de moda.

Experto en Personal Shopper y Asesoría de Imagen

Experto en Protocolo y Organización de Eventos

Experto en Moda y Tendencias.

Experto en Fashion Management

