



EUROINNOVA FORMACION
INTERNATIONAL BUSINESS SCHOOL

Master MBA en Escaparatismo, Decoración de Tiendas y Visual Merchandising + Doble

Información gratis Master MBA en Escaparatismo, Decoración de Tiendas y Visual Merchandising + Doble Tit

Titulación Universitaria + 8 ECTS

Titulación certificada por EUROINNOVA BUSINESS SCHOOL

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Master MBA en Escaparatismo, Decoración de Tiendas y Visual Merchandising + Doble Titulación
Universitaria + 8 ECTS

Master MBA en Escaparatismo, Decoración de Tiendas y Visual Merchandising + Doble Titulación Universitaria + 8 ECTS

Duración: 820 horas

Precio: 999 € *

Modalidad: Online

* Materiales didácticos, titulación y gastos de envío incluidos.



Información gratis Master MBA en Escaparatismo, Decoración de Tiendas y Visual Merchandising + D



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Master MBA en Escaparatismo, Decoración de Tiendas y Visual Merchandising + Doble Titulación
Universitaria + 8 ECTS

Descripción

La demanda de profesionales con formación específica en los sectores de decoración y Visual Merchandising se ha convertido en una necesidad para las empresas que quieren cuidar su imagen en el lugar más importante, el punto de venta, y eso es aplicable a todos los sectores del comercio. Por ello, con este Master MBA en Escaparatismo, Decoración de Tiendas y Visual Merchandising se pretende que el alumno aprenda con claridad los conceptos básicos del mundo de la decoración, la planificación, etapas, tareas y desempeño de las acciones de un proyecto, así como las tácticas para elegir los elementos y materiales básicos para conseguir los objetivos perseguidos mediante la reestructuración de nuestro local, consiguiendo así los efectos sensoriales deseados.

Euroinnova Business School

Euroinnova Business School, es una escuela de negocios avalada por 5 universidades y múltiples instituciones a nivel internacional. En el siguiente enlace puede ver los

cursos Homologados

Además Euroinnova cuenta con más de 10.000

cursos online

Puede matricularse hoy con un 10% de descuento, si se matricula online en el siguiente enlace:



Al formar parte de Euroinnova podrás disponer de los siguientes servicios totalmente gratis, además de pasar a formar parte de una escuela de negocios con un porcentaje de satisfacción de más del 95%, auditada por agencias externas, además de contar con el apoyo de las principales entidades formativas a nivel internacional.



Información gratis Master MBA en Escaparatismo, Decoración de Tiendas y Visual Merchandising + D



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Master MBA en Escaparatismo, Decoración de Tiendas y Visual Merchandising + Doble Titulación
Universitaria + 8 ECTS

A quién va dirigido

Este Master MBA en Escaparatismo, Decoración de Tiendas y Visual Merchandising está dirigido a profesionales de los sectores empresariales del comercio, escaparatismo, merchandising, marketing, decoración, interiorismo, moda, estilismo, asesores de image: personal shoppers, coolhunters y demás carreras relacionadas con este sector. Así como para aquellas personas que quieran especializarse o complementar su formación para ofrecer una respuesta profesional ante las demandas del mercado y las necesidades de las empresas.

Objetivos

- Conseguir la mayor eficacia en la distribución y presentación de la mercancía en el espacio de venta.
- Conocer las técnicas apropiadas para una correcta presentación del escaparate.
- Aplicar las técnicas de composición en el escaparatismo.
- Aplicar eficaz y apropiadamente las técnicas de «merchandising» y animación de venta con objeto de optimizar el espacio de venta y la incentivación de éstas.
- Analizar el proceso de comunicación publicitaria identificando las técnicas de comunicación más idóneas para ello.
- Descubrir los conceptos relacionados con el marketing de relaciones, identificando las causas generadoras de la lealtad del cliente y analizando las consecuencias que la lealtad produce para la empresa.

Para que te prepara

A través de este Master MBA en Escaparatismo, Decoración de Tiendas y Visual Merchandising el alumno podrá llevar a cabo la decoración de cualquier tipo de tienda con todos los elementos que ésta ampara (escaparate, fachada, publicidad, colores, iluminación, mobiliario,...) y en general, aplicar los conocimientos aprendidos sobre la disciplina del marketing conocida como Visual merchandising. Además, te ayudará a tomar decisiones en referencia a la elección de medios publicitarios y el desarrollo de las distintas estrategias publicitarias.

Salidas laborales

Marketing, Comercio, Decorador, Dependientes de Comercio, Comercial, Proveedor, Encargado, Azafata, Responsable de comercio, Jefe de sección de ventas.

Información gratis Master MBA en Escaparatismo, Decoración de Tiendas y Visual Merchandising + D



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Master MBA en Escaparatismo, Decoración de Tiendas y Visual Merchandising + Doble Titulación
Universitaria + 8 ECTS

Titulación

Doble Titulación: - Titulación de Master MBA en Escaparatismo, Decoración de Tiendas y Visual Merchandising con 600 horas expedida por Euroinnova Business School y Avalada por la Escuela Superior de Cualificaciones Profesionales - Titulación Universitaria en Montaje y Diseño de Escaparates con 4 Créditos Universitarios ECTS con 110 horas - Titulación Universitaria en Decoración de Tiendas y Comercios con 4 Créditos Universitarios ECTS con 110 horas



EUROINNOVA
BUSINESS
SCHOOL

TITULACIÓN EXPEDIDA POR
EUROINNOVA BUSINESS SCHOOL
CENTRO DE ESTUDIOS DE POSTGRADO



**3ª Mejor Escuela de Negocios
España
(RANKING EL ECONOMISTA)**

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de Euroinnova Formación vía correo postal, la titulación que acredita el haber con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/master, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la institución que avalan la formación recibida (Euroinnova Formación, Instituto Europeo de Estudios Empresariales y Comisión Internacional para la Formación a Distancia de la UNESCO).

Información gratis Master MBA en Escaparatismo, Decoración de Tiendas y Visual Merchandising + D



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Master MBA en Escaparatismo, Decoración de Tiendas y Visual Merchandising + Doble Titulación Universitaria + 8 ECTS



EUROINNOVA FORMACION

como centro de Formación acreditado para la impartición a nivel nacional
de formación
EXPIDE EL PRESENTE TÍTULO PROPIO

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con D.N.I. XXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre de la Acción Formativa

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación EUROINNOVA en la convocatoria de 2014
Y para que surtan los efectos pertinentes queda registrado con Número de Expediente XXXX/XXXX-XXXX-XXXX-XXXXXX

Con una calificación de SOBRESALIENTE

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en
Granada, a 23 de Abril de 2014

La dirección General

Ei/La interesado/a

Sello



INTERNATIONAL COMMISSION ON DISTANCE EDUCATION
On Statute Consultive Consejo Especial de Consejo Económico y Social de la UNESCO (plan. Resolución 60/8)

Forma de financiación

- Contrarrembolso.
- Transferencia.
- Tarjeta de crédito.
- PayPal

Otros: PayU, Sofort, Western Union, SafetyPay

Llama gratis al 900831200 e informate de los pagos a plazos sin intereses que hay disponibles

Metodología

Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios. Además recibirá los materiales didácticos que incluye el curso para poder consultarlos en cualquier momento y conservarlos una vez finalizado el mismo. La metodología a seguir es ir avanzando a lo largo del itinerario de aprendizaje online, que cuenta con una serie de temas y ejercicios. Para su evaluación, el alumno/a deberá completar todos los ejercicios propuestos en el curso. La titulación será remitida al alumno/a por correo una vez se haya comprobado que ha completado el itinerario de aprendizaje satisfactoriamente.

Información gratis Master MBA en Escaparatismo, Decoración de Tiendas y Visual Merchandising + D



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Master MBA en Escaparatismo, Decoración de Tiendas y Visual Merchandising + Doble Titulación
Universitaria + 8 ECTS

Materiales didácticos



- Maletín porta documentos
- Manual teórico 'Decoración de Tiendas'
- Manual teórico 'Escaparatismo'
- Manual teórico 'Técnicas Publicitarias'
- Manual teórico 'Fidelización de Clientes'
- Manual teórico 'Merchandising y Animación del Punto de Venta'
- CDROM 'Decoración de Tiendas'
- CDROM 'Escaparatismo'
- Subcarpeta portafolios
- Dossier completo Oferta Formativa
- Carta de presentación
- Guía del alumno
- Bolígrafo

Información gratis Master MBA en Escaparatismo, Decoración de Tiendas y Visual Merchandising + D



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Master MBA en Escaparatismo, Decoración de Tiendas y Visual Merchandising + Doble Titulación
Universitaria + 8 ECTS

Profesorado y servicio de tutorías

Nuestro centro tiene su sede en el "Centro de Empresas Granada", un moderno complejo empresarial situado en uno de los centros de negocios con mayor proyección de Andalucía Oriental. Contamos con una extensa plan profesores especializados en las distintas áreas formativas, con una amplia experiencia en el ámbito docente.

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas, así como solicitar información complementaria, fuentes bibliográficas y asesoramiento profesional.

Podrá hacerlo de las siguientes formas:

- Por e-mail: El alumno podrá enviar sus dudas y consultas a cualquier hora y obtendrá respuesta en un plazo máximo de 48 horas.
- Por teléfono: Existe un horario para las tutorías telefónicas, dentro del cual el alumno podrá hablar directamente con su tutor.



Información gratis Master MBA en Escaparatismo, Decoración de Tiendas y Visual Merchandising + D



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Master MBA en Escaparatismo, Decoración de Tiendas y Visual Merchandising + Doble Titulación
Universitaria + 8 ECTS

Plazo de finalización

El alumno cuenta con un período máximo de 12 meses para la finalización del curso, a contar desde la fecha de recepción de las mat del mismo.

Si una vez cumplido el plazo no se han cumplido los objetivos mínimos exigidos (entrega de ejercicios y evaluaciones correspondientes), el alumno podrá solicitar una prórroga con causa justificada de 3 meses.

Bolsa de empleo

El alumno tendrá la posibilidad de incluir su currículum en nuestra bolsa de empleo y prácticas, participando así en los distintos procesos de selección y empleo gestionados por más de 2000 empresas y organismos públicos colaboradores, en todo el territorio nacional.

Agencia de colocación autorizada N° 9900000169

Club de alumnos

Servicio gratuito que permitirá al alumno formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: becas descuentos y promociones en formación, viajes al extranjero para aprender idiomas...

Revista digital

El alumno podrá descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, etc.

Información gratis Master MBA en Escaparatismo, Decoración de Tiendas y Visual Merchandising + D



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Master MBA en Escaparatismo, Decoración de Tiendas y Visual Merchandising + Doble Titulación
Universitaria + 8 ECTS

Programa formativo

PARTE 1. DECORACIÓN DE TIENDAS Y COMERCIOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN: PLANIFICACIÓN, DISEÑO Y DECORACIÓN.

1. Breve historia del diseño
2. ¿Qué es el diseño y la decoración?
3. Planificación de la idea decorativa
4. Diseño del proyecto de interiores
5. Ejecución del proyecto decorativo

UNIDAD DIDÁCTICA 2. FUNDAMENTOS DE DISEÑO Y DECORACIÓN

1. Nociones sobre el diseño y decoración
2. El color
3. La iluminación
4. El espacio

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO

1. El Visual Merchandising
2. Reglas básicas de Visual Merchandising
3. Las imágenes
4. El color
5. Criterios de distribución y presentación del proyecto
6. Colocación del mobiliario
7. Presentaciones por temporadas

UNIDAD DIDÁCTICA 4. MOBILIARIO Y ELEMENTOS

1. Introducción
2. Tipos de mobiliario
3. Utería, Rotación de la mercadería

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ORGANIZACIÓN DE ESPACIOS COMERCIALES

1. Introducción
2. La distribución
3. Recorrido del cliente
4. Proporciones del espacio
5. Organizaciones de espacios

Información gratis Master MBA en Escaparatismo, Decoración de Tiendas y Visual Merchandising + D



+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

**Master MBA en Escaparatismo, Decoración de Tiendas y Visual Merchandising + Doble Titulación
Universitaria + 8 ECTS**

UNIDAD DIDÁCTICA 6. LA ATMÓSFERA EN LOS ESPACIOS DE VENTA

- 1.Introducción
- 2.Efectos visuales
- 3.Marketing sensorial
- 4.Estilos decorativos
- 5.Clasificación del espacio

UNIDAD DIDÁCTICA 7. MONTAJE DE UNA PRESENTACIÓN VISUAL

- 1.Introducción
- 2.La composición
- 3.El peso visual
- 4.Formas de iluminación
- 5.Sombras y colores
- 6.Decoración
- 7.Presentación de escaparates
- 8.Organización de los elementos en el escaparate

UNIDAD DIDÁCTICA 8. MONTAJE DE STAND

- 1.Montaje de stand
- 2.Diseño y distribución del espacio
- 3.Presentación de producto
- 4.Publicidad, soportes publicitarios
- 5.Clasificación del stand
- 6.Factores para planificar la asistencia en la feria

UNIDAD DIDÁCTICA 9. PUBLICIDAD EN INTERIORES Y EXTERIORES

- 1.Introducción
- 2.Fachadas, escaparates y entradas
- 3.Publicidad exterior
- 4.El logotipo
- 5.Carteles
- 6.Publicidad en el interior
- 7.Las etiquetas de precios

UNIDAD DIDÁCTICA 10. ELECCIÓN DE MATERIALES ADECUADOS

- 1.Introducción
- 2.Materiales en el diseño del local
- 3.Materiales de decoración: piedra
- 4.Materiales de decoración: madera
- 5.Materiales de decoración: vidrios
- 6.Materiales de decoración: metal
- 7.Materiales de decoración: sintéticos, plásticos
- 8.Materiales de decoración: hormigón y yeso
- 9.Materiales para la presentación visual
- 10.Materiales a utilizar en el escaparate

Información gratis Master MBA en Escaparatismo, Decoración de Tiendas y Visual Merchandising + D



+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

**Master MBA en Escaparatismo, Decoración de Tiendas y Visual Merchandising + Doble Titulación
Universitaria + 8 ECTS**

- 11.Revestimiento de papel pintado
- 12.Materiales decorativos de ambientación

UNIDAD DIDÁCTICA 11. COMPOSICIÓN DEL PROYECTO TÉCNICO

- 1.Planteamiento del proyecto: Fases de la planificación
- 2.Esquema de la planificación del proyecto
- 3.Realización del proyecto
- 4.Datos técnicos para locales comerciales
- 5.Datos técnicos: paredes y techos
- 6.Presentaciones técnicas: mobiliario e iluminación
- 7.Datos técnicos: aire acondicionado

UNIDAD DIDÁCTICA 12. ÚLTIMAS TENDENCIAS EN EL DISEÑO DE TIENDAS

- 1.Introducción
- 2.Los nuevos comercios
- 3.Tipos de negocios
- 4.Diferencia entre negocios y mercados especiales
- 5.Los nuevos conceptos por sectores
- 6.Tiendas con estilo

PARTE 2. MONTAJE Y DISEÑO DE ESCAPARATES

MÓDULO 1. ESCAPARATISMO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONCEPTOS BÁSICOS

- 1.Concepto de mercado
- 2.Cliente/Consumidor
- 3.Marketing
- 4.La marca
- 5.Concepto de calidad
- 6.Concepto de excelencia
- 7.Merchandising

TEMA 2. EL ESCAPARATE

- 1.Introducción
- 2.Introducción histórica del escaparate
- 3.Funciones y objetivos de un escaparate
- 4.Tipos de escaparates
- 5.El escaparate como elemento comunicador
- 6.Requisitos de un buen escaparate
- 7.¿Qué es un escaparatista?

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PRINCIPIOS BÁSICOS EN EL MONTAJE DE UN ESCAPARATE

- 1.Introducción
- 2.Principios básicos de un escaparate
- 3.Características fundamentales de un escaparate
- 4.Principios de composición de un escaparate

Información gratis Master MBA en Escaparatismo, Decoración de Tiendas y Visual Merchandising + D



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

**Master MBA en Escaparatismo, Decoración de Tiendas y Visual Merchandising + Doble Titulación
Universitaria + 8 ECTS**

5.El recorrido visual

UNIDAD DIDÁCTICA 4. TÉCNICAS DE COMPOSICIÓN EN EL ESCAPARATISMO

- 1.Introducción
- 2.Técnicas basadas en el trazado de la línea imaginaria
- 3.Técnicas basadas en la localización del punto

UNIDAD DIDÁCTICA 5. COMPOSICIÓN VISUAL DEL ESCAPARATE

- 1.Introducción
- 2.El color
- 3.La luz y la iluminación
- 4.Líneas, volúmenes y superficies

UNIDAD DIDÁCTICA 6. ELEMENTOS QUE INTERVIENEN EN LA ANIMACIÓN DE UN ESCAPARATE

- 1.Elementos estructurales
- 2.Elementos de fijación
- 3.Revestimientos
- 4.Carteles
- 5.Materiales de ambientación
- 6.Elementos móviles y sistemas de animación
- 7.Elementos fijos
- 8.Elementos vivos
- 9.Maniquíes
- 10.Herramientas de trabajo en el escaparate

UNIDAD DIDÁCTICA 7. PASOS A SEGUIR EN EL MONTAJE DE UN ESCAPARATE

- 1.Introducción
- 2.La idea
- 3.El proyecto
- 4.Maqueta
- 5.Presupuesto
- 6.Tiempo de ejecución
- 7.Programación de la exposición de productos
- 8.Preparación de los productos a exponer
- 9.El montaje de los productos

UNIDAD DIDÁCTICA 8. DIBUJO Y DISEÑO

- 1.La comunicación visual: el significado del diseño
- 2.La composición y el diseño
- 3.Dibujo artístico y dibujo técnico

ANEXO 1. IDEAS Y EJEMPLOS PARA EL DISEÑO DE ESCAPARATES

MODULO 2. RECURSOS PRÁCTICOS ESCAPARATISMO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. TÉCNICAS DE TRABAJO

- 1.Productos rígidos y flexibles
- 2.Agrupaciones de Productos rígidos y flexibles
- 3.Colocación de Adhesivos Decorativos en Escaparates

Información gratis Master MBA en Escaparatismo, Decoración de Tiendas y Visual Merchandising + D



+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

**Master MBA en Escaparatismo, Decoración de Tiendas y Visual Merchandising + Doble Titulación
Universitaria + 8 ECTS**

4. Cómo Decorar un Escaparate de moda.
5. Cómo vestir un Busto en un escaparate de moda.
6. El uso del color en el escaparate
7. Elementos decorativos para escaparates
8. Elementos estructurales para escaparates

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EJEMPLOS DE TIENDAS Y ESCAPARATES INTERACTIVOS

PARTE 3. MERCHANDISING Y ANIMACIÓN DEL PUNTO DE VENTA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL MERCADO

1. Concepto de mercado
2. Definiciones y conceptos relacionados
3. División del mercado

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL CONSUMIDOR

1. El consumidor y sus necesidades
2. La psicología del mercado
3. La psicología del consumidor
4. Necesidades
5. Motivaciones
6. Tipos de consumidores
7. Análisis del comportamiento del consumidor
8. Factores de influencia en la conducta del consumidor
9. Modelos del comportamiento del consumidor

UNIDAD DIDÁCTICA 3. SERVICIO/ASISTENCIA AL CLIENTE

1. Servicio al cliente
2. Asistencia al cliente
3. Información y formación del cliente
4. Satisfacción del cliente
5. Formas de hacer el seguimiento
6. Derechos del cliente-consumidor
7. Tratamiento de reclamaciones
8. Tratamiento de dudas y objeciones

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL PROCESO DE COMPRA

1. Proceso de decisión del comprador
2. Roles en el proceso de compra
3. Complejidad en el proceso de compra
4. Tipos de compra
5. Variables que influyen en el proceso de compra

UNIDAD DIDÁCTICA 5. VENTAS

1. Introducción
2. Teorías de las ventas

Información gratis Master MBA en Escaparatismo, Decoración de Tiendas y Visual Merchandising + D



+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

**Master MBA en Escaparatismo, Decoración de Tiendas y Visual Merchandising + Doble Titulación
Universitaria + 8 ECTS**

3. Tipos de ventas
4. Técnicas de ventas

UNIDAD DIDÁCTICA 6. EL VENDEDOR. PSICOLOGÍA APLICADA

1. El vendedor
2. Tipos de vendedores
3. Características del buen vendedor
4. Cómo tener éxito en las ventas
5. Actividades del vendedor
6. Nociones de psicología aplicada a la venta
7. Consejos prácticos para mejorar la comunicación
8. Actitud y comunicación no verbal

UNIDAD DIDÁCTICA 7. ANIMACIÓN EN EL PUNTO DE VENTA.

1. Merchandising
2. Condiciones ambientales
3. Captación de clientes
4. Diseño interior
5. Situación de las secciones
6. Animación
7. Mobiliario
8. La Circulación de los Clientes
9. Distribución de las secciones
10. La cartelería y señalización

UNIDAD DIDÁCTICA 8. EXTERIOR DEL PUNTO DE VENTA

1. Introducción
2. La identidad, logo y rótulo
3. Entrada al establecimiento
4. Acciones para tener un comercio actual
5. ¿Dónde establezco el punto de venta?
6. ¿Por qué es importante la imagen exterior de mi punto de venta?
7. El escaparate

UNIDAD DIDÁCTICA 9. EL LINEAL

1. Optimización de líneas
2. Reparto del lineal
3. La implantación del lineal
4. Los diferentes niveles del lineal
5. Presentación de los productos del lineal

UNIDAD DIDÁCTICA 10. ASPECTOS GENERALES SOBRE MERCHANDISING

1. Concepto de merchandising
2. Tipos de merchandising
3. Análisis de la promoción en el punto de venta
4. Objetivos del merchandising promocional

Información gratis Master MBA en Escaparatismo, Decoración de Tiendas y Visual Merchandising + D



+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

**Master MBA en Escaparatismo, Decoración de Tiendas y Visual Merchandising + Doble Titulación
Universitaria + 8 ECTS**

5. Tipos de promociones en el punto de venta
6. Tipos de periodos para promocionar el establecimiento
7. Actitudes para un buen funcionamiento de su negocio

UNIDAD DIDÁCTICA 11. PUBLICIDAD EN EL LUGAR DE VENTA (PLV)

1. ¿Cómo gestionar eficazmente el área expositiva?
2. Técnicas de animación
3. La publicidad en el lugar de venta (PLV)
4. Objetivos de la publicidad
5. El mensaje publicitario
6. Elementos de venta visual

PARTE 4. TÉCNICAS PUBLICITARIAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN A LA PUBLICIDAD. LA COMUNICACIÓN COMERCIAL

1. La comunicación comercial
2. El mix de comunicación comercial: la venta personal, la publicidad, las relaciones públicas, la promoción de ventas y el marketing directo
3. La comunicación global de la empresa: identidad e imagen corporativa

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA PUBLICIDAD

1. Definición de Publicidad
2. Procesos de Comunicación Publicitaria
3. Técnicas de Comunicación Publicitaria

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA EMPRESA ANUNCIANTE. EL EMISOR

1. Necesidad del Departamento de Publicidad en la empresa
2. Funciones del Departamento de Publicidad
3. Determinación del presupuesto publicitario
4. La selección de la empresa de publicidad

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LA AGENCIA PUBLICITARIA. EL EMISOR TÉCNICO

1. La Agencia de Publicidad
2. Organigrama de una Agencia Publicitaria
3. Clasificación de las Agencias
4. El fundamento económico y las relaciones

UNIDAD DIDÁCTICA 5. EL CANAL DE COMUNICACIÓN

1. Concepto y clasificación
2. Medios Publicitarios
3. Internet y Publicidad
4. Animación y Marketing
5. Telemarketing
6. Estrategias Publicitarias

UNIDAD DIDÁCTICA 6. LA PLATAFORMA COMERCIAL

1. Introducción
2. El cliente actual

Información gratis Master MBA en Escaparatismo, Decoración de Tiendas y Visual Merchandising + D



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

**Master MBA en Escaparatismo, Decoración de Tiendas y Visual Merchandising + Doble Titulación
Universitaria + 8 ECTS**

- 3.El cliente potencial
- 4.Plataforma Comercial de Mercado

UNIDAD DIDÁCTICA 7. DEFINICIÓN Y DELIMITACIÓN EN EL MERCADO RELEVANTE

- 1.El entorno de las Organizaciones

UNIDAD DIDÁCTICA 8. EL ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DE COMPRA DE LOS CONSUMIDORES Y DE LAS ORGANIZACIONES

- 1.El estudio del comportamiento de compra: características, alcance e interrelaciones con otras disciplinas
- 2.Los condicionamientos del comportamiento de compra de los consumidores
- 3.Tipos de comportamiento de compra y etapas en el proceso de compra en los mercados de consumo
- 4.El comportamiento de compra de las organizaciones: condicionantes, tipos de comportamiento y etapas en el proceso de compra industrial

UNIDAD DIDÁCTICA 9. LA SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

- 1.Importancia de la estrategia de segmentación del mercado en la estrategia de las organizaciones
- 2.Los criterios de segmentación de mercados de consumo e industriales. Requisitos para una segmentación eficaz
- 3.Las estrategias de cobertura del mercado
- 4.Las técnicas de segmentación de mercados a priori y a posteriori

UNIDAD DIDÁCTICA 10. EL ATRACTIVO DEL MERCADO Y DE LOS SEGMENTOS

- 1.El análisis de la demanda. Concepto, dimensiones y factores condicionantes de la demanda
- 2.Concepto de cuota de mercado de una marca: determinación y análisis de sus componentes
- 3.Los modelos explicativos de la selección y del intercambio de marca
- 4.Los factores condicionantes del atractivo estructural de un mercado o segmento

UNIDAD DIDÁCTICA 11. LA INVESTIGACIÓN DE MERCADO Y EL MARKETING

- 1.Componentes de un sistema de información de marketing
- 2.Concepto, objetivos y aplicaciones de la investigación de mercado
- 3.Metodología para la realización de un estudio de investigación de mercado

PARTE 5. FIDELIZACIÓN DE CLIENTES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONCEPTOS BÁSICOS

- 1.Reflexión sobre la comunicación
- 2.Cliente/Consumidor
- 3.Queja/Objeción
- 4.Reclamación
- 5.Tarea profesional
- 6.Concepto de calidad
- 7.Criterios de calidad
- 8.Concepto de excelencia
- 9.El equipo y la imagen corporativa
- 10.La sinergia grupal

UNIDAD DIDÁCTICA 2. SERVICIO/ASISTENCIA AL CLIENTE

- 1.Servicio al cliente
- 2.Asistencia al cliente

Información gratis Master MBA en Escaparatismo, Decoración de Tiendas y Visual Merchandising + D



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

**Master MBA en Escaparatismo, Decoración de Tiendas y Visual Merchandising + Doble Titulación
Universitaria + 8 ECTS**

3. Información y formación del cliente
4. Satisfacción del cliente
5. Formas de hacer el seguimiento
6. Derechos del cliente-consumidor

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LEALTAD AL CLIENTE

1. Marketing Relacional
2. El enfoque del marketing
3. Marketing Relacional (CRM)
4. Concepto de fidelidad
5. El cliente actual
6. Orientación hacia el mercado VS Orientación hacia el producto
7. Concepto de lealtad

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CAUSAS Y CONSECUENCIAS DE LA LEALTAD

1. Causas de la lealtad
2. La percepción del cliente
3. El factor producto
4. La marca
5. El factor precio
6. Canal de distribución
7. La promoción
8. Consecuencias de la lealtad

UNIDAD DIDÁCTICA 5. GESTIÓN DE LA LEALTAD

1. Introducción
2. Diferenciación empresarial
3. Pilares de la empresa
4. Fidelización del cliente interno
5. Fidelización de los inversores
6. La escalera de la lealtad
7. Ofrecimiento de valor al cliente

UNIDAD DIDÁCTICA 6. EL CLIENTE FIEL

1. Concepto de cliente
2. ¿El cliente siempre tiene la razón?
3. El proceso de compra
4. ¿A quién fidelizar?
5. Ventajas de la fidelidad para el cliente
6. Clases de fidelidad del cliente

UNIDAD DIDÁCTICA 7. EL CLIENTE; LA BASE DE LA FIDELIZACIÓN

1. Introducción
2. Principales causas de la insatisfacción del cliente
3. El decálogo del cliente
4. La excelencia en la atención al cliente

Información gratis Master MBA en Escaparatismo, Decoración de Tiendas y Visual Merchandising + D



+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Master MBA en Escaparatismo, Decoración de Tiendas y Visual Merchandising + Doble Titulación
Universitaria + 8 ECTS

5.La calidad del servicio al cliente

UNIDAD DIDÁCTICA 8. TRATAMIENTO DE QUEJAS, RECLAMACIONES, DUDAS Y OBJECIONES

- 1.Introducción
- 2.¿Por qué surgen las reclamaciones?
- 3.Directrices en el tratamiento de quejas
- 4.¿Qué hacer ante el cliente?
- 5.¿Qué no hacer ante el cliente?
- 6.Actitud ante las quejas y las reclamaciones
- 7.Tratamiento de dudas y objeciones
- 8.Atención telefónica en el tratamiento de quejas

UNIDAD DIDÁCTICA 9. FIDELIZACIÓN Y RETENCIÓN

- 1.Consideraciones previas
- 2.Cuestiones prácticas de negociación
- 3.Estrategias para cerrar la venta
- 4.Cómo ofrecer un excelente servicio postventa
- 5.Programas de fidelización
- 6.Diseño del programa de fidelización
- 7.Medición de los programas de fidelización

PROGRAMA DE BECAS PARA MASTER

Euroinnova cuenta con un programa de **becas de master** para ayudarte a decidir tu futuro, puedes entrar y solicitarla, Euroinnova cuenta con más de 2000 **master online** que puedes consultar y solicitar tu beca.

Haz clic para conocer nuestro catálogo de **cursos online**

Terminos relacionados:

Ambientación, animacion, Artístico, Boceto, carteles, Clientes, Comercial, Comercio, composicion, Comunicación, Creatividad, Decoración, dibujo, elementos, Escaparate, Escaparatismo, Escaparatista, estructurales, fidelización, Fondos, Interiorismo, Maniquí, materiales, Merchandising, Presentación, Producto, promocion, Publicitarias, Punto, Revestimientos, Rotulación, Simplicidad, tecnicas, técnico, Tiendas, venta, Visibilidad, visual

Información gratis Master MBA en Escaparatismo, Decoración de Tiendas y Visual Merchandising + D



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Master MBA en Escaparatismo, Decoración de Tiendas y Visual Merchandising + Doble Titulación
Universitaria + 8 ECTS



EUROINNOVA
BUSINESS
SCHOOL

FICHA DE MATRICULACIÓN

Para efectuar su matrícula sólo tiene que hacernos llegar esta ficha con sus datos personales vía email a formacion@euroinnova.com.

POSTGRADO EN QUE DESEA MATRICULARSE: :

.....

Nombre:

Apellidos:.....

DNI/ID/Pasaporte:.....

Domicilio envío:

..... CP:.....

Localidad:.....

Provincia:..... País:.....

Teléfono:..... E-mail:.....

Horario de entrega (Mañana o tarde).....

Forma de pago

Observaciones:.....

Una vez recibidos los datos personales, uno de nuestros asesores pedagógicos contactará con usted para concretar la matrícula y confirmarle cuando va a recibir todos los materiales en su domicilio.



EUROINNOVA
BUSINESS
SCHOOL

DESDE ESPAÑA LLAMA GRATIS A:
900 831 200

DESDE FUERA DE ESPAÑA:
+ 34 958 05 02 00

EUROINNOVA FORMACIÓN
POLÍGONO INDUSTRIAL LA ERMITA.
EDIF. CENTRO DE EMPRESAS GRANADA. OFICINA 1º D • 18230 ATARFE - GRANADA
Teléfono: 958 050 200

Información gratis Master MBA en Escaparatismo, Decoración de Tiendas y Visual Merchandising + D



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200