



Secretaría de Capacitación

Seminario

La Vidriera: una vendedora de 24 hs

El seminario pretende poner en valor el espacio vidriera, como herramienta estratégica del Marketing.

Objetivos

- Brindar herramientas útiles tanto técnicas como teóricas para el armado de vidrieras.
- Desarrollar un cronograma anual de fechas clave de venta, para implementar los guiones de vidrieras.
- Incorporar una metodología de trabajo que facilite el cambio de vidrieras y la rotación de productos.

Duración: 8 horas académicas con los participantes, con 4 horas de relevamiento fotográfico en empresas de la localidad para su discusión como caso práctico.

Metodología

-El seminario será de naturaleza teórico-práctica y se entregarán lecturas para discusión durante el seminario.

-Se realizará a lo largo de dos (2) sesiones de cuatro (4) horas cada una, de exposiciones y dinámica grupal en horario a determinar.

Programa

Sesión 1:

La vidriera, principal herramienta de venta.

La vidriera y el plan de negocios.

Tendencias, cómo evaluarlas: vidrieras temáticas.

Guión: introducción del guión en la vidriera temática.

Análisis de vidrieras de marcas globales, comercios pequeños, servicios.

Sesión 2:

Materiales, sistemas de montaje.

Iluminación: general y diseño de luces.

La ficha técnica: desglose y presupuesto.

Análisis y optimización de las vidrieras de los asistentes al seminario.

Versión Vigente