

Merchandising e Promoção de Produtos – Princípios, Metodologias e Técnicas de Merchandising

Objetivos Gerais

Este Curso tem como objetivo dotar os participantes dos conhecimentos, metodologias e técnicas que lhes permitam gerir o Merchandising e as suas componentes.

Objetivos Específicos

No final deste Curso os participantes saberão :

- Definir as funções envolvidas no Merchandising;
- Dominar as suas componentes técnicas;
- Gerir os Stocks;
- Escolher e acompanhar os indicadores;
- Dinamizar o local de venda;
- Gerir os Recursos Humanos e materiais.

Destinatários

Este Curso destina-se a todos os profissionais envolvidos em processos de Merchandising de produtos.

Carga Horária

18 Horas

Conteúdo

Módulo I - Definições e Áreas de Ação

- Funções envolvidas

Módulo II - Componentes Técnicas de Merchandising

- Mercados e Produtos;
- Os resultados;
- As superfícies

Módulo III - O Espaço Global e as Secções

- A política comercial
- A arquitetura do interior
- Tipos de fornecimento e mobiliário

Módulo IV - Gestão e Rotação dos Stocks

Módulo V - Rentabilidade e Indicadores

Módulo VI - A Animação do Local de Venda

➤ Promoções, Animação e Ambiente

Módulo VII - Recursos Humanos e Materiais