



VISUAL MERCHANDISING

Nuove frontiere nell'era 4.0 per migliorare le vendite

IL CORSO

DI COSA SI TRATTA



Il corso permette di capire con quali logiche, come e dove posizionare al meglio i diversi prodotti, materiale pop, messaggi promozionali, al fine di valorizzarli e aumentare la visibilità e il sell out. Consente inoltre di capire quali sono le adiacenze e gli accostamenti migliori per i diversi prodotti.

GLI OBIETTIVI



Migliorare il sell out attraverso le tecniche di visual merchandising imparando a conoscere i principi di gestione del display, catturando l'attenzione del cliente nell'era 4.0.



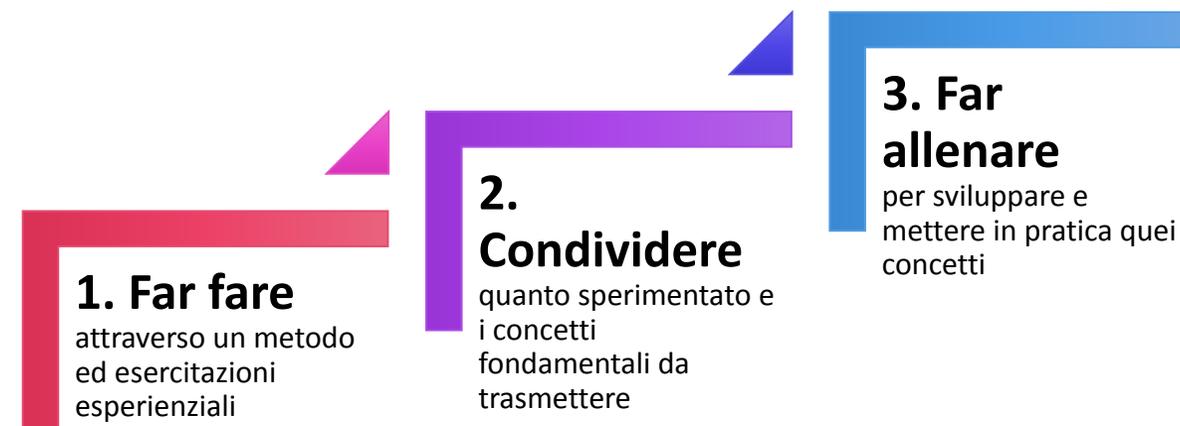
A CHI È RIVOLTO

Merchandiser, venditori, agenti, trade marketing manager, capi area, brand manager o product manager, category manager.

COSA CI DISTINGUE

Ci avvaliamo di una metodologia che fa uso preponderante di attività pratiche. I principi cardine del corso verranno trasmessi partendo da esercitazioni e **prese di consapevolezza** dei partecipanti. In ottica **learning by doing**, il corso ha come obiettivo primario quello di creare engagement e motivazione nei partecipanti per favorire l'apprendimento e il trasferimento delle competenze. L'aula diventa così un'occasione unica per **allenare le competenze** acquisite.

LEARNING BY DOING



GAMIFICATION,
VIDEO,
ESERCITAZIONI



CONDIVISIONE,
STUDIO DI CASI E
AUTOCASI



LAVORI
INDIVIDUALI E
STORYTELLING



LAVORI DI
GRUPPO



ESERCITAZIONI E
ALLENAMENTI
PRATICI

I CONTENUTI (1)

CHE COS'È IL MERCHANDISING



- Il concetto di merchandising
- L'evoluzione del merchandising
- Nuove possibili frontiere: i nuovi concept stores

IL PUNTO DI VISTA DEL CLIENTE: IL PROCESSO DI ACQUISTO



- Come generare attenzione e emozioni? il punto di vista del cliente
- Omnicanalità e facilitare l'interazione con il cliente in negozio
- Elementi di psicologia del consumatore
- Il posizionamento nelle diverse aree: il layout
- Il posizionamento nelle diverse aree: il layout
- Le diverse aree visive
- Punto focale
- Area basica e area avanzata

I CONTENUTI (2)

LA GESTIONE DEL DISPLAY



- L'ottimizzazione nella gestione del display
- Il facing ottimale
- Logiche e principi di esposizione

LA VETRINA CHE VENDE: TECNICHE DI ALLESTIMENTO DELLE VETRINE



- Posizione dei prodotti e gestione dello scaffale: quali le logiche per il distributore
- La comunicazione delle iniziative promozionali e stagionali
- Il negozio che parla: strutturare le aree in modo chiaro e funzionale alle esigenze dei clienti

INFO E CONTATTI

DURATA



IN PRESENZA: 2 giornate

ONLINE: 4 incontri da 3 ore l'uno, dalle 17:30 alle 20:30

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

IN PRESENZA: Euro 650,00 + IVA (singola iscrizione)

Euro 490,00 + IVA (iscrizioni multiple)

ONLINE: Euro 490,00 + IVA (singola iscrizione)

Euro 390,00 + IVA (iscrizioni multiple)



Per ricevere informazioni
sul corso



h.mannella@risorsauomo.it



Risorsa Uomo Srl
Via Medardo Rosso, 15 – 20159 Milano
(+39) 02 345 2661 - info@risorsauomo.it

risorsauomo.it