



---

## FORMACIÓN DE ESCAPARATISMO Y ATENCIÓN AL CLIENTE

---

### Objetivos:

- Conocer y perfeccionar la técnica general de presentación de escaparates.
- Promover el punto de venta.
- Conocer y Aplicar los elementos que componen un escaparate.

### Formato de la formación:

PRESENCIAL	E-LEARNING
- Escaparatismo y mkt lineal	- Escaparatismo y Marketing en el punto de venta
Práctica	Teórica
Específica	Genérica
4h	

### Índice Formación Teórica:

---

#### Escaparatismo y Marketing en el punto de venta.

---

#### Escaparatismo

- 1 Principios básicos del Escaparatismo
- 2 Objetivos Comerciales del Escaparate
- 3 Historia del Escaparatismo
- 4 La percepción sensitiva
- 5 Principios básicos de la comunicación en el punto de venta
- 6 Comunicación y Escaparatismo



7 Elementos que intervienen en la animación de un escaparate

8 Rotulación y serigrafía

9 Localización exterior

10 Adecuación de la imagen del escaparate

11 Escaparatismo - presupuesto y programación

12 Principios básicos para el diseño y montaje de un escaparate

13 Ratios de control y stands

14 El color

15 La iluminación

16 Tipos de clasificaciones

### **Técnicas de Marketing**

1 Condicionantes del marketing

2 Estudio de mercados

3 El mercado

4 Política de productos

5 Política de precios

6 Política de distribución

7 La comunicación

8 Política de comunicación

9 Publicidad

10 El perfil del vendedor

11 La venta como proceso

12 Tipología de la venta

13 Técnicas de ventas



14 Estrategia de ventas