



ESCAPARATES QUE VENDEN

Atrapa a tus clientes estas Navidades con un mínimo coste, adoptando sencillas propuestas de diseño y creatividad. Con “Escaparates que venden” aprenderás distintas técnicas de montaje, aplicación del color e iluminación, así como a identificar y crear la mejor composición para que tu escaparate y mostrador, atendiendo a sus características, luzcan como nunca y vendan por sí solos.

Dirigido a

Personal de tiendas de alimentación, carnicerías y charcuterías que deseen realizar una buena labor comercial para promover la venta de sus productos.

Objetivos

- Aprender a fijar objetivos y planificar las acciones promocionales y publicitarias necesarias para alcanzar los logros planteados, en la carnicería-charcutería.

Contenidos

- 1. El consumidor y su comportamiento en el punto de venta.**
 - 1.1. Las necesidades del consumidor en periodos festivos.
 - 1.2. El proceso de decisión de compra.
 - 1.3. Lo que compran los consumidores en Navidad.
- 2. Momento y sensaciones en las distintas épocas del año y temporadas festivas.**
 - 2.1. El escaparate en Navidad: qué queremos comunicar.
 - 2.2. El ambiente.
 - 2.3. La decoración.
 - 2.4. El arte de presentar nuestros productos.
 - 2.5. Preparación y planificación de los escaparates del año.
 - 2.6. La imagen que proyecta nuestro escaparate.
 - 2.7. La eficacia del escaparate.
 - 2.8. Principios básicos del escaparatismo: análisis del color, la iluminación, elementos estructurales y cartelería en Navidad.

Cuándo y dónde

2 de octubre de 2017 ❖ Fedecarne. Caños del Peral, 1. Madrid ❖ De 15:00 a 19:00 h.

Precio

125 € asociados y 150 € no socios.