

RETAIL MARKETING: LA GESTIÓN EFICAZ DEL PUNTO DE VENTA

GLOBAL_
THINKING
GLOBAL LEADERS_

SEMINARIO PROFESIONAL – 24 h.

FORMATO: Presencial/On-line

ÁREA: Marketing y Ventas

OBJETIVOS

- » Que los asistentes logren comprender y poner en prácticas los nuevos conceptos sobre el punto de venta y su importancia en las decisiones de compra de nuestros clientes y en la eficacia de nuestras acciones comerciales y de marketing.

PROGRAMA - FASES

- » Situación actual de la Distribución Comercial.
- » Orientación estratégica del Comercio.
- » El marketing aplicado a la distribución.
- » El nuevo concepto de Cliente.
- » Retail Marketing.
- » El cliente ante todo: conseguir que vuelva a nuestro establecimiento.

METODOLOGÍA

PRESENCIAL:

- » Aportaciones del claustro.
- » Casos prácticos individuales y grupales.
- » Role-plays.
- » Debate y análisis de situaciones reales.
- » Flipped classroom.

ON LINE:

- » Aula Virtual ESIC.
- » Documentación adaptada HTML.
- » Prework + postwork.
- » Recursos audiovisuales (soporte lighthboard).
- » Foros de debate / Social Media.
- » Webinars / tutorías.

A QUIÉN VA DIRIGIDO

- » Dirigido a los departamentos de marketing y comercial de empresas fabricantes y a los departamentos de marketing, compras, producto, etc. de empresas distribuidoras.

**Información sujeta a posibles modificaciones en función del diseño final fruto de la propuesta con cliente.*