

CORSO PROFESSIONALE VISUAL MERCHANDISING A ASCOLI PICENO



Luogo

Marche, Ascoli Piceno

<https://www.annuncici.it/x-243931-z>



Il Corso ha come obiettivo quello di apprendere tecniche espositive che consentono di ottimizzare al meglio gli spazi a disposizione e l'esposizione della merce, in vetrina e all'interno del punto vendita allo scopo di incrementare il fatturato aziendale.

Al termine del corso, il corsista sarà in grado di progettare e allestire vetrine, progettare layout degli interni, mettere in scena e valorizzare al meglio prodotti e brand all'interno dei diversi negozi sviluppando idee di marketing e comunicazione.

A CHI È RIVOLTO?

Il corso è rivolto a tutti coloro i quali vogliono intraprendere la professione di Visual Merchandising e vuole acquisire le competenze, indispensabili per chi vuole aspirare ad un ruolo come Visual Merchandiser e inserirsi nel mondo delle vetrine ed allestimenti di una attività commerciale.

DURATA CORSO:

580 ore di formazione professionale di cui:

- 100 ore di teoria svolte da professionisti con significativa esperienza nel settore.
- 480 ore di pratica garantita in punti vendita convenzionati e presente nella tua zona di residenza.
Per gli aventi diritto, possibilità di stage retribuito

PROGRAMMA CORSO

MODULO 1 - NOZIONI DI MARKETING

MODULO 2 - INFLUENZE NEL PROCESSO DI ACQUISTO

ASPETTI GENERALI DEL MERCATO

L'AMBIENTE ESTERNO ALLA VENDITA

L'AMBIENTE INTERNO ALLA VENDITA

L'ESPERIENZA DEI PRODOTTI

EDIFICIO E PUNTO VENDITA

MODULO 3 - LA COMUNICAZIONE DEL PUNTO VENDITA

ASPECTS GENERAUX DU MARCHÉ

LE CONDITIONS EXTERNES A LA VENTE

LE CONDITIONS INTERNES A LA VENTE

LA QUALITE DES PRODUITS

LE BUREAU ET LE POINT DE VENTE

MODULO 4 - LA COMUNICAZIONE DEL PUNTO VENDITA

ASPECTOS GENERALES DEL MERCADO

CONDICIONES EXTERNAS AL VENTAJA

CONDICIONES INTERNAS AL VENTAJA

EXPERIENCIA DE LOS PRODUCTOS

EDIFICIO Y PUNTO DE VENTA

MODULO 5 - LA COMUNICAZIONE DEL PUNTO VENDITA

ASPECTOS GENERALES DEL MERCATO

CONDICIONES EXTERNAS AL VENTAJA

CONDICIONES INTERNAS AL VENTAJA

EXPERIENCIA DE LOS PRODUCTOS

EDIFICIO Y PUNTO DE VENTA

MODULO 6 - LA COMUNICAZIONE DEL PUNTO VENDITA

ASPECTOS GENERALES DEL MERCATO

CONDICIONES EXTERNAS AL VENTAJA

CONDICIONES INTERNAS AL VENTAJA

EXPERIENCIA DE LOS PRODUCTOS

EDIFICIO Y PUNTO DE VENTA

MODULO 7 - LA COMUNICAZIONE DEL PUNTO VENDITA

ASPECTOS GENERALES DEL MERCATO

CONDICIONES EXTERNAS AL VENTAJA

CONDICIONES INTERNAS AL VENTAJA

EXPERIENCIA DE LOS PRODUCTOS

EDIFICIO Y PUNTO DE VENTA

MODULO 8 - LA COMUNICAZIONE DEL PUNTO VENDITA

ASPECTOS GENERALES DEL MERCATO

CONDICIONES EXTERNAS AL VENTAJA

CONDICIONES INTERNAS AL VENTAJA

EXPERIENCIA DE LOS PRODUCTOS

EDIFICIO Y PUNTO DE VENTA

MODULO 9 - LA COMUNICAZIONE DEL PUNTO VENDITA

ASPECTOS GENERALES DEL MERCATO

CONDICIONES EXTERNAS AL VENTAJA

CONDICIONES INTERNAS AL VENTAJA

EXPERIENCIA DE LOS PRODUCTOS

EDIFICIO Y PUNTO DE VENTA

MODULO 10 - LA COMUNICAZIONE DEL PUNTO VENDITA

ASPECTOS GENERALES DEL MERCATO

CONDICIONES EXTERNAS AL VENTAJA

CONDICIONES INTERNAS AL VENTAJA

EXPERIENCIA DE LOS PRODUCTOS

EDIFICIO Y PUNTO DE VENTA

MODULO 11 - LA COMUNICAZIONE DEL PUNTO VENDITA

ASPECTOS GENERALES DEL MERCATO

CONDICIONES EXTERNAS AL VENTAJA

CONDICIONES INTERNAS AL VENTAJA

EXPERIENCIA DE LOS PRODUCTOS

EDIFICIO Y PUNTO DE VENTA

MODULO 12 - LA COMUNICAZIONE DEL PUNTO VENDITA

ASPECTOS GENERALES DEL MERCATO

CONDICIONES EXTERNAS AL VENTAJA

CONDICIONES INTERNAS AL VENTAJA

EXPERIENCIA DE LOS PRODUCTOS

EDIFICIO Y PUNTO DE VENTA

MODULO 13 - LA COMUNICAZIONE DEL PUNTO VENDITA

ASPECTOS GENERALES DEL MERCATO

CONDICIONES EXTERNAS AL VENTAJA

CONDICIONES INTERNAS AL VENTAJA

EXPERIENCIA DE LOS PRODUCTOS

EDIFICIO Y PUNTO DE VENTA

MODULO 14 - LA COMUNICAZIONE DEL PUNTO VENDITA

ASPECTOS GENERALES DEL MERCATO

CONDICIONES EXTERNAS AL VENTAJA

CONDICIONES INTERNAS AL VENTAJA

EXPERIENCIA DE LOS PRODUCTOS

EDIFICIO Y PUNTO DE VENTA

MODULO 15 - LA COMUNICAZIONE DEL PUNTO VENDITA

ASPECTOS GENERALES DEL MERCATO

CONDICIONES EXTERNAS AL VENTAJA

CONDICIONES INTERNAS AL VENTAJA

EXPERIENCIA DE LOS PRODUCTOS

EDIFICIO Y PUNTO DE VENTA

MODULO 16 - LA COMUNICAZIONE DEL PUNTO VENDITA

ASPECTOS GENERALES DEL MERCATO

CONDICIONES EXTERNAS AL VENTAJA

CONDICIONES INTERNAS AL VENTAJA

EXPERIENCIA DE LOS PRODUCTOS

EDIFICIO Y PUNTO DE VENTA

MODULO 17 - LA COMUNICAZIONE DEL PUNTO VENDITA

ASPECTOS GENERALES DEL MERCATO

CONDICIONES EXTERNAS AL VENTAJA

CONDICIONES INTERNAS AL VENTAJA

EXPERIENCIA DE LOS PRODUCTOS

EDIFICIO Y PUNTO DE VENTA

MODULO 18 - LA COMUNICAZIONE DEL PUNTO VENDITA

ASPECTOS GENERALES DEL MERCATO

CONDICIONES EXTERNAS AL VENTAJA

CONDICIONES INTERNAS AL VENTAJA

EXPERIENCIA DE LOS PRODUCTOS

EDIFICIO Y PUNTO DE VENTA

MODULO 19 - LA COMUNICAZIONE DEL PUNTO VENDITA

ASPECTOS GENERALES DEL MERCATO

CONDICIONES EXTERNAS AL VENTAJA

CONDICIONES INTERNAS AL VENTAJA

EXPERIENCIA DE LOS PRODUCTOS

EDIFICIO Y PUNTO DE VENTA

MODULO 20 - LA COMUNICAZIONE DEL PUNTO VENDITA

ASPECTOS GENERALES DEL MERCATO

CONDICIONES EXTERNAS AL VENTAJA

CONDICIONES INTERNAS AL VENTAJA

EXPERIENCIA DE LOS PRODUCTOS

EDIFICIO Y PUNTO DE VENTA

MODULO 21 - LA COMUNICAZIONE DEL PUNTO VENDITA

ASPECTOS GENERALES DEL MERCATO

CONDICIONES EXTERNAS AL VENTAJA

CONDICIONES INTERNAS AL VENTAJA

EXPERIENCIA DE LOS PRODUCTOS

EDIFICIO Y PUNTO DE VENTA

MODULO 22 - LA COMUNICAZIONE DEL PUNTO VENDITA

ASPECTOS GENERALES DEL MERCATO

CONDICIONES EXTERNAS AL VENTAJA

CONDICIONES INTERNAS AL VENTAJA

EXPERIENCIA DE LOS PRODUCTOS

EDIFICIO Y PUNTO DE VENTA

MODULO 23 - LA COMUNICAZIONE DEL PUNTO VENDITA

ASPECTOS GENERALES DEL MERCATO

CONDICIONES EXTERNAS AL VENTAJA

CONDICIONES INTERNAS AL VENTAJA

EXPERIENCIA DE LOS PRODUCTOS

EDIFICIO Y PUNTO DE VENTA

MODULO 24 - LA COMUNICAZIONE DEL PUNTO VENDITA

ASPECTOS GENERALES DEL MERCATO

CONDICIONES EXTERNAS AL VENTAJA

CONDICIONES INTERNAS AL VENTAJA

EXPERIENCIA DE LOS PRODUCTOS

EDIFICIO Y PUNTO DE VENTA

MODULO 25 - LA COMUNICAZIONE DEL PUNTO VENDITA

ASPECTOS GENERALES DEL MERCATO

CONDICIONES EXTERNAS AL VENTAJA

CONDICIONES INTERNAS AL VENTAJA

EXPERIENCIA DE LOS PRODUCTOS

EDIFICIO Y PUNTO DE VENTA

MODULO 26 - LA COMUNICAZIONE DEL PUNTO VENDITA

ASPECTOS GENERALES DEL MERCATO

CONDICIONES EXTERNAS AL VENTAJA

CONDICIONES INTERNAS AL VENTAJA

EXPERIENCIA DE LOS PRODUCTOS

EDIFICIO Y PUNTO DE VENTA

MODULO 27 - LA COMUNICAZIONE DEL PUNTO VENDITA

ASPECTOS GENERALES DEL MERCATO

CONDICIONES EXTERNAS AL VENTAJA

CONDICIONES INTERNAS AL VENTAJA

EXPERIENCIA DE LOS PRODUCTOS

EDIFICIO Y PUNTO DE VENTA

MODULO 28 - LA COMUNICAZIONE DEL PUNTO VENDITA

ASPECTOS GENERALES DEL MERCATO

CONDICIONES EXTERNAS AL VENTAJA

CONDICIONES INTERNAS AL VENTAJA

EXPERIENCIA DE LOS PRODUCTOS

EDIFICIO Y PUNTO DE VENTA

MODULO 29 - LA COMUNICAZIONE DEL PUNTO VENDITA

ASPECTOS GENERALES DEL MERCATO

CONDICIONES EXTERNAS AL VENTAJA

CONDICIONES INTERNAS AL VENTAJA

EXPERIENCIA DE LOS PRODUCTOS

EDIFICIO Y PUNTO DE VENTA

MODULO 30 - LA COMUNICAZIONE DEL PUNTO VENDITA

ASPECTOS GENERALES DEL MERCATO

CONDICIONES EXTERNAS AL VENTAJA

CONDICIONES INTERNAS AL VENTAJA

EXPERIENCIA DE LOS PRODUCTOS

EDIFICIO Y PUNTO DE VENTA

MODULO 31 - LA COMUNICAZIONE DEL PUNTO VENDITA

ASPECTOS GENERALES DEL MERCATO

CONDICIONES EXTERNAS AL VENTAJA

CONDICIONES INTERNAS AL VENTAJA

EXPERIENCIA DE LOS PRODUCTOS

EDIFICIO Y PUNTO DE VENTA

MODULO 32 - LA COMUNICAZIONE DEL PUNTO VENDITA

ASPECTOS GENERALES DEL MERCATO

CONDICIONES EXTERNAS AL VENTAJA

CONDICIONES INTERNAS AL VENTAJA

EXPERIENCIA DE LOS PRODUCTOS

EDIFICIO Y PUNTO DE VENTA

MODULO 33 - LA COMUNICAZIONE DEL PUNTO VENDITA

ASPECTOS GENERALES DEL MERCATO

CONDICIONES EXTERNAS AL VENTAJA

CONDICIONES INTERNAS AL VENTAJA

EXPERIENCIA DE LOS PRODUCTOS

EDIFICIO Y PUNTO DE VENTA

MODULO 34 - LA COMUNICAZIONE DEL PUNTO VENDITA

ASPECTOS GENERALES DEL MERCATO

CONDICIONES EXTERNAS AL VENTAJA

CONDICIONES INTERNAS AL VENTAJA

EXPERIENCIA DE LOS PRODUCTOS

EDIFICIO Y PUNTO DE VENTA

MODULO 35 - LA COMUNICAZIONE DEL PUNTO VENDITA

ASPECTOS GENERALES DEL MERCATO

CONDICIONES EXTERNAS AL VENTAJA

CONDICIONES INTERNAS AL VENTAJA

EXPERIENCIA DE LOS PRODUCTOS

EDIFICIO Y PUNTO DE VENTA

MODULO 36 - LA COMUNICAZIONE DEL PUNTO VENDITA

ASPECTOS GENERALES DEL MERCATO

CONDICIONES EXTERNAS AL VENTAJA

CONDICIONES INTERNAS AL VENTAJA

EXPERIENCIA DE LOS PRODUCTOS

EDIFICIO Y PUNTO DE VENTA

MODULO 37 - LA COMUNICAZIONE DEL PUNTO VENDITA

ASPECTOS GENERALES DEL MERCATO

CONDICIONES EXTERNAS AL VENTAJA

CONDICIONES INTERNAS AL VENTAJA

EXPERIENCIA DE LOS PRODUCTOS

EDIFICIO Y PUNTO DE VENTA

MODULO 38 - LA COMUNICAZIONE DEL PUNTO VENDITA

ASPECTOS GENERALES DEL MERCATO

CONDICIONES EXTERNAS AL VENTAJA

CONDICIONES INTERN

ATTESTATI RILASCIATI. Chiudi