



INNOVACIÓN Y TRANSFORMACIÓN DEL PUNTO DE VENTA

ELLE
EDUCATION

ROS 

Innovación y transformación del punto de venta



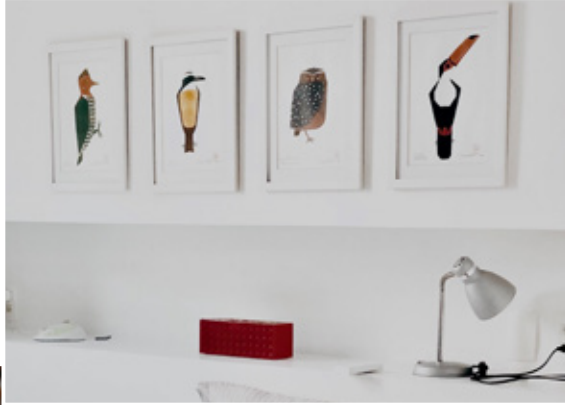
Este programa nace de la colaboración de ELLE Education y ROS, con el objetivo de proporcionar el conocimiento y herramientas necesarias para los profesionales de la industria del mueble para ser más competitivos, más ágiles y más atractivos para el consumidor de hoy.

En este curso, a través de sus cuatro módulos, se adquirirán los conocimientos necesarios para diseñar y gestionar el punto de venta. Se profundizará en las últimas tendencias de decoración e interiorismo, así como en las técnicas de presentación de proyectos. Además, se analizarán las estrategias. Los contenidos son atractivos, prácticos y aplicables en el día a día.

El Programa otorga el conocimiento necesario para generar valor a la tienda, y para crear e implementar estrategias con el fin de mejorar las ventas y ganar visibilidad.

Al finalizar el programa, cada participante será capaz de identificar y aplicar conceptos claves en una empresa, cómo crear, capturar y entregar valor. Los participantes aprenderán a identificar tipos de consumidores, entender los factores que influyen en el proceso de decisión de compra, así como diseñar y aplicar técnicas en el punto de venta para acceder a esos consumidores.

Metodología



El programa, de modalidad 100% online, tiene una duración de 3 meses. Durante estos 3 meses, los alumnos dispondrán de cuatro módulos en los que tendrá que trabajar con:

- Cápsulas de vídeo para asentar las bases teóricas y prácticas por medio de académicos y profesionales de la industria.
- Apuntes y lecturas necesarias para superar los ejercicios propuestos en cada módulo.
- Además, se realizará un pequeño proyecto final en el que el alumno trabajará desde el principio del curso para poner en práctica todo lo aprendido.

Al completar el programa, los alumnos que hayan superado los objetivos del programa recibirán a través del campus online un diploma emitido por ELLE Education y Mindway.





Programa

1. Diseño y Gestión del punto de venta

- Propuesta de valor
- Cómo realizar un plano
- Cómo realizar una sección
- Distribución de espacios
- Normativa de los espacios del punto de venta
- Caso Loewe
- **Cómo integrar piezas de diseño en tu proyecto ***

2. Tendencias y Decoración

- Estilos decorativos
- Materiales ignífugos
- Iluminación
- Teoría del color
- **Tendencias decorativas ***

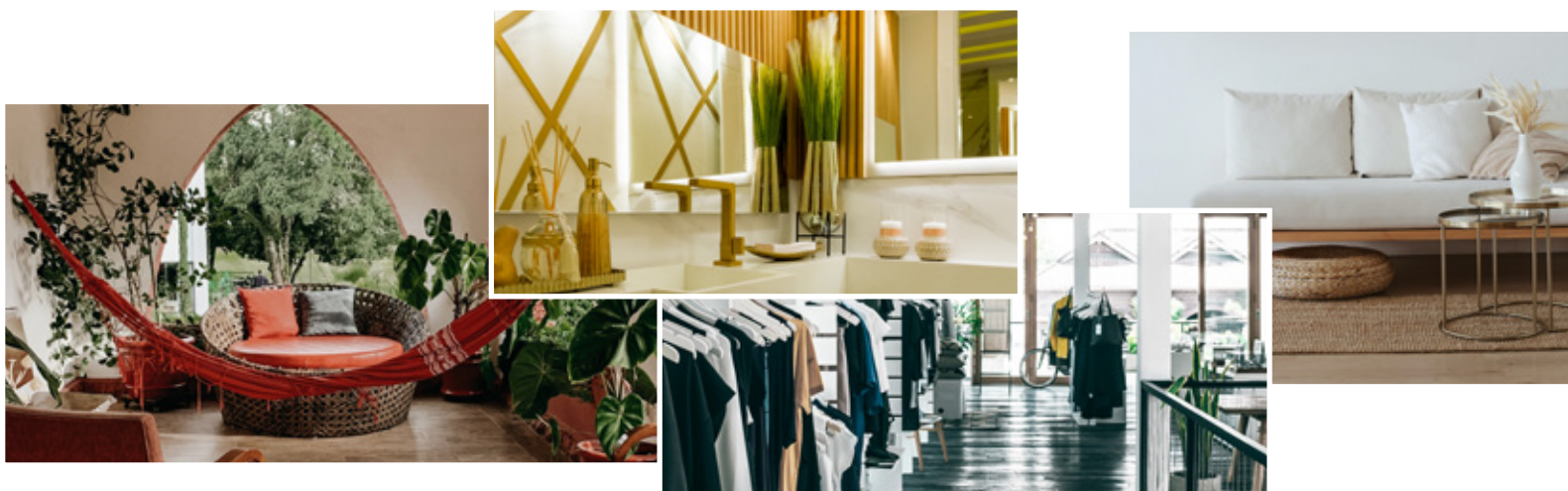
3. Proyecto

- Desarrollar un concepto de decoración
- Cómo presentar una propuesta
- Decoración
- Arte e interiorismo
- **Introducción a Home Staging ***

4. Marketing y ventas

- Visual Merchandising
- Fundamentos de marketing en el punto de venta
- Marketing en el punto de venta
- Omnicanalidad
- Gestión y fidelización del cliente
- **Retail y Tech ***

** Ponencias impartidas por Guest Speakers*



Takeaways

Tras finalizar el programa, en cada uno de los módulos, el alumno adquirirá las siguientes competencias:

INTERIORISMO

- Conocer las últimas tendencias en decoración de espacios
- Desarrollar y entregar propuestas de decoración



COMUNICACIÓN

- Desarrollar e implementar planes y acciones estratégicas de ventas
- Establecer programas de fidelización del cliente



ESTRATEGIA COMERCIAL

- Desarrollar los procesos necesarios para obtener los mejores resultados comerciales
- Aplicar las técnicas necesarias para mejorar la rotación en el punto de venta
- Planificar dónde posicionar los productos en el punto de venta



Información importante

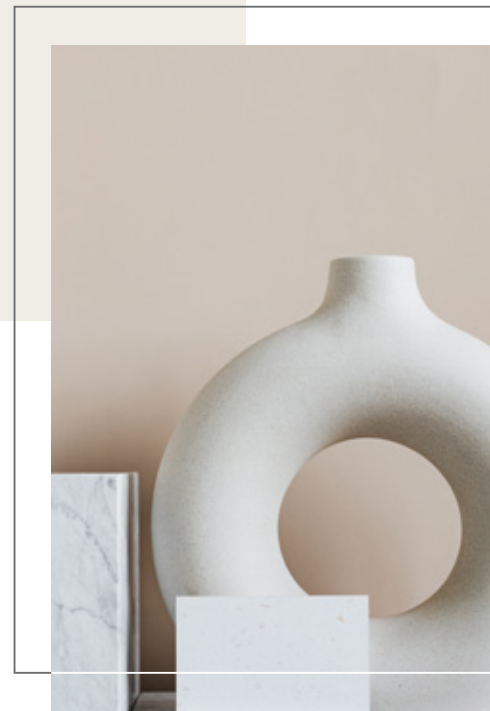
Valor del programa:

500€ (60% del importe total será bonificado por ROS)

Precio final: 200€ + 21% IVA

En el programa estará disponible:

- Contenido y material escrito del curso.
- Clases impartidas por profesionales del sector.
- Acceso al Campus Online disponible en formato web y formato app.
- Coordinación académica para resolución de posibles dudas o problemas.
- Diploma emitido por ELLE Education.



PLAZAS LIMITADAS

¡No te quedes sin la tuya!

Inscripciones abiertas del 4 al 28 de abril

<https://www.ros1.com/shop/innovacion-transformacion-punto-venta/>