Módulo: Técnicas de Merchandising

Carga Horária: 50 horas

Objetivos

- Diagnosticar e conhecer os diferentes fatores que intervêm na otimização de um espaço comercial.
- Aplicar as técnicas de promoção do produto.

Conteúdos

- Espaço;
- Técnicas de reposição;
- Organização do espaço de venda;

- Lineares;

- Gôndolas;

- Ilhas;

- Espaços quentes e espaços frios no ponto de venda;

- Secções;

- Famílias;

- Maximização do m2 no linear;

- Maximização da frente do linear;

- Número de frentes por produto;

- Exposição vertical e horizontal;

- Embalagem e promoção dos produtos;
- Importância da embalagem e imagem do linear;
- Importância do design e da cor;
- Impacto visual;
- Etiquetagem;
- Simbologia promocional no linear;
- Promoção e descontos;
- Vales e brindes.