

Programa de
Capacitación Ejecutiva



**La Importancia del Merchandising
en las Farmacias**

100% ONLINE

- AÑO 2022 -

INTRODUCCIÓN

La aplicación correcta de las técnicas de *merchandising* en el mundo de las farmacias permite una mejor adaptación para responder a las necesidades del consumidor, una forma de fomentar la decisión de compra, mejorando así la rentabilidad del establecimiento.

OBJETIVOS

- Optimizar al máximo el espacio y los efectos visuales, teniendo en cuenta aspectos como la circulación de los clientes, buscando dirigir su movimiento hacia múltiples productos que puedan ser de su interés.
- Introducir conceptos para iniciar el uso de las herramientas de *merchandising*.

DIRIGIDO A

El curso está enfocado a los farmacéuticos, dueños de farmacias, y personal a cargo de la exhibición y venta de productos no medicinales.

METODOLOGÍA

Se dictará de forma online.

PROGRAMA

- Distinción de las características técnicas del *merchandising* que se utilizan en la distribución de una superficie de ventas.
- Determinación de las zonas calientes de las zonas frías del establecimiento, las causas de su origen y las posibles actuaciones.
- Conocimiento de las acciones para optimizar las zonas fría: Iluminación – Decoración.
- Interpretación del nivel de densidad de la superficie comercial a partir del cálculo del coeficiente de ocupación del suelo del establecimiento.
- Selección del mobiliario más adecuado a las características del local, de los productos, de los costos y de los clientes.
- Merchandising de gestión: Organización de la ubicación de las secciones dentro de la farmacia, de manera que haya una circulación óptima, buena visión del producto y facilidad para la compra de los pacientes / clientes logrando una imagen de rapidez y facilidad.
- Merchandising visual: Cálculo e interpretación de los diferentes ratios utilizados para valorar la vidriera y exposición de los productos.
- Análisis de las diferentes variables de circulación dentro del establecimiento.
- Diferenciación de los diferentes tipos de presentación de los productos.
- Manejo de las promociones dentro de la estrategia planteada por la política de merchandising.

Inicio:

Duración: 4 clases

Modalidad: Online