

Código: CCV006

Duración: 30 minutos



Activaciones en el punto de venta y experiencias de marca

Este curso ofrece una mirada estratégica y práctica a las activaciones en el punto de venta como herramienta clave para construir experiencias de marca memorables. A través de conceptos fundamentales, referentes del marketing experiencial, casos reales y un enfoque operativo, los participantes comprenderán cómo diseñar acciones que conecten emocionalmente con el consumidor, influyan en su decisión de compra y amplifiquen su impacto en entornos físicos y digitales.

Objetivo:

Comprender los principios estratégicos de las activaciones en el punto de venta y su relación con la experiencia de marca, identificando buenas prácticas, errores comunes y factores emocionales y operativos que influyen en su éxito.

Contenido:

¿Qué son las activaciones en el punto de venta?.
Fundamentos estratégico.
Experiencia de marca.
Psicología del consumidor.
Diseño estratégico.
Integración digital.
Recomendaciones clave.

Recursos:

Cursos Interactivos en HTML5, Videos, Interfaz Empaquetado Scorm 1.2, Banco de preguntas para certificación, Descargables,

Metodología:

El curso ha sido diseñado bajo el modelo de formación andragógica virtual asincrónica para promover el aprendizaje autónomo, permitiendo a los participantes avanzar a su propio ritmo y según su disponibilidad.

El diseño instruccional de este curso se orienta a la educación de adultos, reconociendo la experiencia previa de los estudiantes y fomentando tanto la autogestión como la aplicación práctica del conocimiento en contextos reales. Los contenidos se organizan en unidades de microaprendizaje secuenciales y se enriquecen con recursos multimedia interactivos, tales como videos explicativos, simuladores, infografías, lecturas complementarias en formato PDF y evaluaciones formativas.