

Código: CCV024

Duración: 30 minutos



Shopper marketing

Las empresas necesitan estrategias que conecten directamente con el consumidor en el punto de venta. Aprende técnicas de merchandising y empatía para aumentar ventas y mejorar la experiencia del cliente.

Objetivo:

Capacitar en estrategias de shopper marketing para influir en las decisiones de compra en el punto de venta.

Contenido:

Intereses y motivaciones del consumidor.

Tipos de decisiones.

Etapas de la compra.

Pilares de la experiencia del consumidor.

La empatía en las ventas.

Comunicación verbal y no verbal.

Recomendaciones en la comunicación.

Merchandising.

Recursos:

Curso Interactivo en HTML5, Empaquetado Scorm 1.2, Banco de preguntas para certificación

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.