**Nombre del Video o CF: Atracción y experiencia en el punto de venta**

Estimado aprendiz, bienvenido al componente formativo “Atracción y experiencia en el punto de venta”. En este espacio fortalecerá sus competencias para captar la atención de los clientes y brindarles una experiencia memorable a través del uso estratégico del *merchandising*, el análisis del comportamiento del consumidor y la toma de decisiones efectivas.

A lo largo de este componente, comprenderá cómo influir positivamente en el proceso de compra mediante herramientas visuales, sensoriales y de gestión del surtido, aplicables a contextos reales de comercialización.

Iniciaremos explorando la toma de decisiones comerciales, sus pasos y su importancia en la gestión del punto de venta. Esta habilidad le permitirá elegir de manera racional y estratégica las mejores acciones para mejorar la experiencia del cliente.

Posteriormente, se adentrará en el mundo del *merchandising*, donde conocerá sus tipos, características y técnicas claves para organizar y presentar productos de manera atractiva, optimizando el recorrido del cliente en el establecimiento.

Otro aspecto clave será el comportamiento del consumidor. Analizará los factores que lo influyen y los tipos de consumidores que puede encontrar en su entorno, lo cual le permitirá adaptar sus estrategias para captar su atención y satisfacer sus necesidades.

Finalmente, descubrirá las estrategias del *merchandising* más utilizadas en el punto de venta, incluyendo herramientas como los planogramas, la teoría del color y el vitrinismo, fundamentales para diseñar espacios comerciales atractivos y funcionales.

¡Le invitamos a sumergirse en este proceso de aprendizaje y a aplicar estos conceptos con creatividad, sentido crítico y enfoque estratégico, para destacar en entornos comerciales cada vez más competitivos y exigentes!