

Aplicación del *merchandising* en puntos de venta

Síntesis: Ejecución del *merchandising*



El componente formativo Ejecución del *merchandising* brinda al aprendiz herramientas para implementar acciones que mejoren la experiencia de compra en el punto de venta. A través de la organización estratégica del espacio, el uso de planogramas, promociones, activaciones y técnicas como el *cross merchandising*, se fortalece la visibilidad de productos y la conexión con el cliente. Además, se desarrollan habilidades en branding, visual *merchandising*, neuromarketing y marketing sensorial para potenciar la imagen de marca e influir en la decisión de compra. El aprendiz comprende cómo estructurar exhibiciones primarias y secundarias, ubicar productos de forma estratégica y aplicar estímulos visuales que generen impacto. Todo esto permite responder eficazmente a los objetivos comerciales de las empresas y a las necesidades del consumidor actual.

