



Aplicación del *merchandising* en puntos de venta

Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA

Nivel de formación: complementario

01 Presentación

Estudia "Aplicación del Merchandising en Puntos de Venta" y, como egresado del SENA, estarás en capacidad de aplicar estrategias efectivas de merchandising que impulsen las ventas, fortalezcan la imagen de marca y generen experiencias memorables para el cliente en el punto de venta.

En este programa de formación, conocerás los principios y objetivos del merchandising, sus tipos, beneficios y factores visuales y sensoriales que influyen en el comportamiento del consumidor.

Como egresado del SENA, estarás capacitado para organizar el espacio, ubicar productos de manera estratégica, aplicar técnicas de exhibición, promociones y acciones de impulso, así como integrar herramientas de marketing sensorial y *branding* para optimizar la experiencia de compra.

Este curso tendrá una duración de 48 horas, desarrolladas en modalidad 100 % virtual, permitiéndote avanzar a tu propio ritmo, con acompañamiento permanente. Para acceder, debes contar con un computador o tablet con conexión estable a internet.

¡Súmate a esta propuesta de formación y haz parte de los miles de colombianos que le apuestan al cambio!



**Aplicación del
merchandising
en puntos de
venta**

[Ver video](#)

 Código
260101062

 Horas
48

 Modalidad
Virtual



02 Justificación del programa

En el entorno comercial actual, las empresas enfrentan muchos retos para atraer a los clientes y aumentar sus ventas. Uno de los factores más importantes es la forma en que los productos se presentan en el punto de venta. Una exhibición bien organizada y llamativa puede captar la atención del consumidor, generar mayor interés por los productos y mejorar la experiencia de compra.

Para responder a esta necesidad, el SENA ofrece el curso **Aplicación del merchandising en puntos de venta**, con el fin de formar personas capaces de aplicar técnicas efectivas de merchandising. El programa permite aprender cómo alistar y ubicar productos en el punto de venta, usar herramientas visuales, sensoriales y promocionales, y aprovechar estrategias que fortalezcan la imagen de marca y mejoren la comunicación con el cliente.

Es necesario desarrollar competencias y habilidades que permitan organizar de manera técnica los espacios comerciales, aumentar la visibilidad de los productos, crear experiencias positivas para el consumidor y apoyar los objetivos de venta en las personas que se desempeñan en esta área comercial. Estas habilidades son útiles tanto para emprendedores, como para el trabajo en empresas dentro del sector comercial.

03 Competencias a desarrollar

260101062. Surtir productos según estrategia de promoción y técnicas de merchandising.

04 Perfil de ingreso

Se requiere que el aprendiz AVA tenga dominio de elementos básicos en el manejo de herramientas informáticas y de comunicación como: correo electrónico, chats, procesadores de texto, software para presentaciones, navegadores de internet y otros sistemas y herramientas tecnológicas necesarias para la formación virtual.

05 Estrategia metodológica

Centrada en la construcción de autonomía para garantizar la calidad de los procesos formativos en el marco de la formación por competencias, el aprendizaje por proyectos y el uso de técnicas didácticas activas que estimulan el pensamiento para la resolución de problemas simulados y reales; soportadas en la utilización de las tecnologías de la información y la comunicación, integradas, en ambientes abiertos y pluritecnológicos, que en todo caso recrean el contexto productivo y vinculan al aprendiz con la realidad cotidiana y el desarrollo de las competencias.

Igualmente, debe estimular de manera permanente la autocritica y la reflexión del aprendiz sobre el quehacer y los resultados de aprendizaje que logra a través de la vinculación activa de las cuatro fuentes de información para la construcción de conocimiento:

- El instructor - Tutor.
- El entorno.
- Las TIC.
- El trabajo colaborativo.