**Nombre del Video o Componente Formativo: Diseño de un plan de *merchandising***

Estimado aprendiz, bienvenido al componente formativo “Diseño de un plan de *merchandising*”. Aquí fortalecerá sus capacidades para estructurar y ejecutar planes estratégicos que potencien la presentación de productos, optimicen el espacio comercial y mejoren la experiencia del cliente en el punto de venta.

Comenzaremos explorando el concepto, la importancia y la estructura de un plan de *merchandising*, entendiendo su papel como guía para la toma de decisiones comerciales.

Conocerá cómo organizar los hitos y entregables, elementos fundamentales que permiten dividir el plan en fases claras, con objetivos específicos y tiempos definidos.

Aprenderá también a estructurar un cronograma efectivo, útil para anticipar acciones, asignar tareas y optimizar los recursos disponibles. Finalmente, abordaremos la definición de indicadores clave, esenciales para medir el avance, evaluar resultados y tomar decisiones informadas que mantengan la estrategia en el rumbo correcto.

Estas herramientas fortalecerán su perfil profesional, mejorarán su capacidad de gestión y lo prepararán para asumir retos estratégicos en entornos comerciales reales.

También abordaremos el rol del talento humano, con énfasis en las responsabilidades y perfilación de los cargos clave dentro del punto de venta. Comprenderá la importancia de contar con un equipo capacitado, motivado y alineado con los objetivos del plan de *merchandising*.

Además, conocerá las técnicas más adecuadas para proyectar y estructurar un presupuesto eficiente, que garantice el equilibrio entre inversión y retorno; esto permitirá ejecutar acciones de alto impacto sin comprometer la sostenibilidad del negocio.

Al final del recorrido, tendrá la oportunidad de analizar un ejemplo completo que le servirá como modelo para aplicar todo lo aprendido en contextos reales y competitivos.

¡Atrévase a diseñar estrategias que marquen la diferencia! Ponga en marcha su creatividad, visión comercial y liderazgo para construir espacios de venta innovadores, rentables y centrados en el cliente. El éxito empieza con una buena planeación... y usted está listo para dar ese primer paso. ¡Bienvenido al reto!