



Planeación del *Merchandising* en Puntos de Venta.

Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA
Nivel de formación: complementario

01 Presentación

Estudia Planeación del *Merchandising* en Puntos de Venta, y como egresado del SENA estarás en capacidad de incrementar la atracción, permanencia y decisión de compra del cliente en el entorno comercial.

En este programa de formación, aprenderá a identificar oportunidades de venta analizando el mercado y las características de cada punto de venta. Utilizará estudios de mercado y observación directa para entender los factores que influyen en las decisiones de compra y cómo aprovecharlos para atraer más clientes.

Como egresado del SENA, estará capacitado para desempeñarse como vendedor o auxiliar de ventas en tiendas, almacenes y otros espacios comerciales, aplicando estrategias de *merchandising* alineadas con los objetivos del negocio. A lo largo del programa, desarrollará las habilidades necesarias para crear un plan de *merchandising* y aplicar técnicas efectivas de exhibición, diseñando espacios atractivos y funcionales que impulsen las ventas y mejoren la experiencia del cliente.

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

¡Súmete a esta propuesta de formación y haz parte de los miles de colombianos que le apuestan al cambio! ¡Inscríbete en www.senasofiaplus.edu.co!

- **Nombre del programa:** Planeación del *Merchandising* en Puntos de Venta.
- **Código:** 00000000
- **Nivel de formación:** 48horas
- **Total horas:** 40 horas
- **Modalidad:** Virtual

Inscríbete en www.senasofiaplus.edu.co



Código
00000000



Horas
48



Modalidad
Virtual



02 Justificación del programa

El sector productivo enfrenta grandes desafíos en un mercado altamente competitivo, donde captar la atención del cliente y aumentar las ventas que depende en gran medida de la manera en que los productos se exhiben y se comunican en los puntos de venta. Las empresas necesitan estrategias de *merchandising* efectivas que mejoren la experiencia de compra, generen fidelización y fortalezcan su posicionamiento en el mercado; además, el avance de las tecnologías digitales está cambiando la forma de gestionar los espacios comerciales, lo que exige profesionales capacitados que puedan aplicar estas nuevas herramientas.

El Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA) responde a la necesidad del sector comercial a través del curso "Planeación del Merchandising en Puntos de Venta", diseñado para formar personas con las competencias necesarias para optimizar la organización, ambientación y presentación de productos en tiendas y establecimientos comerciales. Con un enfoque basado en el aprendizaje práctico y la formación por competencias, que integrado a tecnologías de la información y la comunicación (TIC), facilitan la adaptación a las tendencias del mercado.

Este programa permite a los participantes diseñar planes de *merchandising* aplicables a la realidad del mercado mediante la organización de los espacios comerciales, la aplicación de estrategias visuales efectivas y la utilización de tecnologías modernas, como plataformas digitales y realidad aumentada. Así, el curso fortalece las habilidades para mejorar el desempeño laboral, incrementar la competitividad y, si lo desean, emprender negocios en el sector comercial.

03 Competencias a desarrollar

260101050. Definir el plan de *merchandising* según objetivos y técnicas de la promoción.

04 Perfil de ingreso

Cumplir con el trámite de registro y matrícula establecido por la institución.
Contar con las herramientas de cómputo e internet necesarias para el desarrollo del proceso formativo.
Contar con habilidades de lectoescritura y de manejo de herramientas informáticas y de comunicación acordes con el programa de formación.

05 Estrategia metodológica

Centrada en la construcción de autonomía para garantizar la calidad de la formación por competencias, el aprendizaje por proyectos y el uso de técnicas didácticas activas que estimulan el pensamiento para resolver problemas simulados y reales; soportadas en el uso de las tecnologías de la información y la comunicación, integradas, en ambientes virtuales de aprendizaje, que recrean el contexto productivo y vinculan al aprendiz con la realidad cotidiana y el desarrollo de competencias.

Igualmente, debe estimular de manera permanente la autocritica y la reflexión del aprendiz sobre el que hacer 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.