

Merchandising

Promoción activa en el punto de venta

Curso



Periodo: 6 al 10 de noviembre
Horario: Lunes a Viernes de 17 a 21 horas
Duración: 20 horas
Informes: 55 24 30 01
55 24 31 01



Curso de Merchandising

Promoción activa en el punto de venta

Curso de Merchandising
Promoción activa en el punto de venta
Lunes a viernes de las 17:00 a las 21:00 horas
Centro de Educación Continua

Periodo: De 6 al 10 de noviembre de 2017

Duración: El curso tiene una duración de 20 horas de trabajo.

Imparte: Mtra. Adela Mabarak Celis

Objetivo general: Conocer la importancia del Merchandising como estrategia de mercadotecnia para promover en forma activa los productos en el mismo punto de venta.

Dirigido a: Egresados de la carrera en Ciencias de la Comunicación.

Temario:

- 1.1 Origen e importancia.
- 1.2 Cómo ayuda el Merchandising para vender más en su tienda.
- 1.3 Tipos de Merchandising.
- 1.4 Elementos del mensaje en el Merchandising.
- 1.5 Estrategias de promoción.

