

### **Merchandising e Promoção de Produtos – Princípios, Metodologias e Técnicas de Merchandising**

#### **Objetivos Gerais**

Este Curso tem como objetivo dotar os participantes dos conhecimentos, metodologias e técnicas que lhes permitam gerir o Merchandising e as suas componentes.

#### **Objetivos Específicos**

No final deste Curso os participantes saberão :

- Definir as funções envolvidas no Merchandising;
- Dominar as suas componentes técnicas;
- Gerir os Stocks;
- Escolher e acompanhar os indicadores;
- Dinamizar o local de venda;
- Gerir os Recursos Humanos e materiais.

#### **Destinatários**

Este Curso destina-se a todos os profissionais envolvidos em processos de Merchandising de produtos.

#### **Carga Horária**

18 Horas

#### **Conteúdo**

##### **Módulo I - Definições e Áreas de Ação**

- Funções envolvidas

##### **Módulo II - Componentes Técnicas de Merchandising**

- Mercados e Produtos;
- Os resultados;
- As superfícies

##### **Módulo III - O Espaço Global e as Secções**

- A política comercial
- A arquitetura do interior
- Tipos de fornecimento e mobiliário

**Módulo IV - Gestão e Rotação dos Stocks**

**Módulo V - Rentabilidade e Indicadores**

**Módulo VI - A Animação do Local de Venda**

➤ Promoções, Animação e Ambiente

**Módulo VII - Recursos Humanos e Materiais**