

**“O Impacto da Montra decide 70% das compras.”**

*Revista Marketeer, Outubro 2004*

**Formação  
PRÁTICA**

**Potenciar Dinamizar e Promover - os produtos no ponto de venda**

**Enquadramento**

A evolução do aparelho comercial português, na sequência das evoluções de outros países europeus, absorveu natural e rapidamente as novas formas de comércio, recorrendo cada vez mais aos avanços tecnológicos.

Os diferentes grupos comerciais, quer integrados, quer associados, adotaram os métodos e técnicas inovadoras e eficazes na arte de expor, induzindo à venda. Assim, a animação do produto no ponto de venda tornou-se incontornável.

No espírito do livre-serviço, o produto deverá ser capaz, pelas suas qualidades, de comunicar e seduzir o consumidor.

Se o consumidor aceita e adere a um ponto de venda, é porque este lhe propõe uma fórmula adaptada às suas expectativas.

Qualquer que seja a dimensão física do espaço comercial, é um dado adquirido que deve necessariamente permitir ao consumidor, que se tornou progressivamente um consumidor-comprador, entrar facilmente em contacto com o conjunto dos produtos que lhe são oferecidos e concretizar a compra.

Da fabricação à compra do produto, instala-se uma relação triangular, envolvendo o fabricante, o distribuidor e o consumidor-comprador.

O Merchandising/Vitrinismo é o conjunto de estudos e técnicas de aplicação realizadas separadamente ou em conjunto, pelos distribuidores e produtores, visando o aumento da rentabilidade do ponto de venda e o escoamento dos produtos, pela adaptação permanente do sortido às necessidades do mercado e pela apresentação apropriada das mercadorias.

**Objetivos**

- Sensibilizar para a importância do ambiente criado no ponto de venda, apelando aos sentidos com vista a seduzir o consumidor e potencializar as vendas;
- Identificar e utilizar as regras e técnicas de animação do ponto de venda;
- Aplicar técnicas e regras de exposição dos produtos e serviços de forma a criar notoriedade ao produto a expor.

*“Interessa-me o futuro porque é o sítio onde passarei o resto da minha vida.”*

*Woody Allen*

<b>Programa</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Animação permanente e intermitente</li><li>• Animar um Ponto de Venda<ul style="list-style-type: none"><li>» Técnicas e materiais a utilizar</li><li>» Pesquisa de temas e organização do plano anual de montras</li><li>» Importância da cor e iluminação</li><li>» Papel do décor na exposição</li></ul></li><li>• Regras e Técnicas de exposição do produto<ul style="list-style-type: none"><li>» Organização de um espaço expositivo</li><li>» Elementos expositivos</li></ul></li><li>• Renovação, reposição e substituição de produtos</li></ul>
<b>Duração</b>	7 horas   1 dia
<b>Metodologia</b>	A ação de formação desenvolver-se-á com base numa metodologia predominantemente prática, com simulação de exemplos de aplicação adequados ao ambiente, imagem e produtos da empresa.
<b>Destinatários</b>	Departamento de Marketing e Força de Vendas/Lojistas
<b>Formador</b>	Cristina Rodrigues Licenciada em Gestão de Marketing _ IPAM Lisboa, 2012 (data de término); Frequência Universitária _Curso de Marketing e Publicidade ISCET _Porto   Formação em Vitrinismo: CECOA _ Lisboa De 2000/10/23 a 2002/03/26   Formação em Vitrinismo: Roma/Itália; CESCOT _Itália Setembro de 2001   Workshop "Visual Merchandising" _ Lisboa (Participação) Julho de 2001   Formação Pedagógica de Formadores CECOA _Porto Setembro/Novembro de 2004   Com mais e 10 anos de experiência prática na implementação de soluções em empresas
<b>Condições de realização</b>	Ação de formação a realizar para grupos de no mínimo 8 de participantes. Local: UACS Valor: 110€ + IVA  Data: Opticas – JUNHO   Ourivesarias: JULHO Horário: a definir
<b>Contactos</b>	ENERGICA – Academia de Formação Avenida 25 de Abril, 27   Ilhavo   Aveiro Telf.: + 351 234 425 352   <a href="mailto:geral@energica.pt">geral@energica.pt</a> Judite Manso   91 959 12 13   <a href="mailto:judite.manso@energica.pt">judite.manso@energica.pt</a>