UNEMI
UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO

VICERRECTORADO DE VINCULACIÓN

Confiere el presente

Certificado a:

MUÑOZ PALACIOS ALEXANDRA ESTEFANÍA

Por su aprobación al curso de:

MERCHANDISING Y TÉCNICAS DE VENTAS

Con una duración de 40 horas

Fecha: 22-04-2026

MSC. EVELIN DEL CISNE ARTEAGA ARCENTALES
COORDINADOR DE EDUCACIÓN CONTINUA

PHD. MAYRA JOSE D ARMAS REGNAULT
VICERRECTOR DE VINCULACION

MGTR. STEFANIA VANESSA VELASCO NEIRA
SECRETARIA GENERAL

Objetivo del programa

BRINDAR A LOS PARTICIPANTES LOS CONOCIMIENTOS FUNDAMENTALES SOBRE MERCHANDISING Y SU IMPACTO EN LAS VENTAS, A TRAVÉS DE LA DIVULGACIÓN DE CONOCIMIENTOS EN ESTRATEGIAS DE MARKETING VISUAL, PROMOCIONES Y PUBLICIDAD, CON LA FINALIDAD DE ENRIQUECER LA PRESENTACIÓN DE PRODUCTOS, INCREMENTO DE LAS VENTAS Y MEJORA DE LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE.

Duración

40 HORAS ACADÉMICAS

Modalidad

VIRTUAL

CONTENIDO:

Unidad 1: Fundamentos del merchandising y su impacto en las ventas

- Elementos básicos del Merchandising
- ¿Qué debo tener en cuenta antes de seleccionar el surtido?
- Técnicas para provocar la compra por impulso gracias al visual merchandising.

Unidad 2: Técnicas de venta eficaces en el punto de venta

- ¿Qué son las técnicas de ventas?
- ¿Cuáles son las técnicas de ventas más conocidas?
- El proceso de venta

Unidad 3: Diseño y distribución de espacios comerciales para optimizar las ventas

- La distribución de la superficie de ventas.
- El mobiliario.
- La presentación y distribución del producto.

Unidad 4: Estrategias de marketing visual y promociones en el merchandising

- Realce de productos.
- Promoción.
- Publicidad.