

Curso en marketing para responsables de tienda del sector de la piscina.

- ✓ **Identificar los nuevos hábitos de compra.**
- ✓ **Posicionarse ante la competencia.**
- ✓ **Desarrollar una buena comunicación.**
- ✓ **Diseñar y gestionar adecuadamente el establecimiento.**
- ✓ **Optimizar la política de precios.**

- ❖ **Sistema de seguimiento para la adecuada realización del programa.**
- ❖ **Proyecto final aplicado al caso individual de interés del alumno.**
- ❖ **Servicio post curso de asesoramiento personalizado para la mejora de la tienda.**

- ❖ **Curso bonificable por la fundación tripartita.**



OBJETIVO

Ofrecer a los responsables de tienda del sector de la piscina conocimientos y herramientas útiles para conocer mejor la demanda potencial, mejorar el posicionamiento de su establecimiento ante los potenciales clientes y maximizar las ventas.

DIRIGIDO A

- ❖ Propietarios y gerentes de tiendas del sector de la piscina.
- ❖ Comerciales del sector de la piscina que quieren mejorar su conocimiento a nivel retail.
- ❖ Profesionales interesados en mejorar sus competencias en el marketing y en la actividad comercial en el sector de la piscina.

BENEFICIOS DE REALIZAR EL CURSO

- ❖ Entender los nuevos hábitos de compra de la demanda potencial.
- ❖ Aprender como obtener información estratégica sobre los intereses de la demanda.
- ❖ Conocer herramientas para mejorar el posicionamiento del establecimiento ante el potencial cliente.
- ❖ Aprender como desarrollar una adecuada estrategia de comunicación online y offline.
- ❖ Aprender como optimizar el diseño y gestión del establecimiento para maximizar las ventas.
- ❖ Aprender como diseñar una adecuada política de precios.
- ❖ Disponer de un plan personalizado de optimización de la tienda en la que se trabaja.
- ❖ Networking con profesionales del sector para intercambiar conocimiento.

CERTIFICADO ASOFAP

Los alumnos que superen el curso obtendrán el CERTIFICADO ASOFAP de graduado en el curso.

El Certificado ASOFAP lo expide directa y únicamente la asociación empresarial.

DOCENTES CONTRASTADOS

Los docentes de los cursos de formación ASOFAP son profesionales contrastados en sus respectivas temáticas. Docente del curso:

Andrés Nuñez. Director asociado en Modeling Ideas y Director del Posgrado en Marketing de Empresas de Retail de ESIC, tiene una trayectoria de más de 15 años como experto en planificación estratégica en retail.

FORMACION BONIFICABLE

El curso es bonificable por la Fundación Tripartita para la Formación y el Empleo (FTFE). ASOFAP facilita la gestión de la bonificación a los matriculados que lo soliciten. Téngase presente que para acogerse a la bonificación conviene realizar la inscripción con una antelación mínima de 10 días laborales a la fecha de inicio del curso

PROGRAMA

Formato online

Elaboración del proyecto final de plan de marketing y comercial

Módulo 1. El sector, el mercado y el consumidor.

- ❖ Especificidades del sector. Un sector en continua evolución.
- ❖ El nuevo consumidor. Nuevos hábitos de compra y consumo del consumidor post crisis. Omnicanalidad.
- ❖ La nueva ecuación de valor del cliente y las nuevas variables de la ecuación comercial.
- ❖ El entorno competitivo: competencia directa e indirecta.

Módulo 2. La estrategia de diferenciación.

- ❖ Segmentación. Posicionamiento y Branding.
- ❖ Estrategias básicas. Genéricas. Competitivas.
- ❖ Estrategias de crecimiento del modelo de negocio.
- ❖ La innovación como planteamiento estratégico.

Módulo 3. La política de surtido y precios.

- ❖ La composición de la oferta. Surtido eficiente, gestión por categorías y gestión de la larga cola.
- ❖ El servicio como una parte de la oferta.
- ❖ El poder de segmentación y posicionamiento del precio.
- ❖ Gestión del mix del surtido y precio como conductor de la estrategia.
- ❖ Low prices y low cost.

Módulo 4. La comunicación dentro y fuera del establecimiento.

- ❖ El mix de comunicación online y offline.
- ❖ Elementos de digitalización interna y externa del punto de venta.
- ❖ Comunicación externa en el ámbito "local": publicidad, relaciones públicas y promoción.
- ❖ La página web y la comunicación digital: redes sociales, marketing directo y relacional.

Módulo 5. La gestión del punto de venta.

- ❖ Lay out y arquitectura interior del establecimiento.
- ❖ Ubicación y accesibilidad.
- ❖ El diseño emocional de la tienda: visual merchandising.
- ❖ La gestión de la experiencia del cliente: la combinación de modelos on y off.

Módulo 6. El plan comercial.

- ❖ La auditoria comercial interna y externa.
- ❖ El desarrollo de un plan de acción comercial local: establecimiento de objetivos, planificación comercial.
- ❖ Inbound marketing: como transformar prospects en clientes eficientemente.
- ❖ La gestión integral del cliente: el nuevo paradigma de la relación comercial. Rentabilidad y eficacia comercial.

Sesión magistral + Comentarios del proyecto final + Newtorking de participantes.

Sesión
presencial



METODOLOGÍA

TRABAJO SEMANAL.

El programa se estructura de manera semanal para facilitar al alumno el seguimiento adecuado del programa. Cada módulo del programa tiene una duración de 2 semanas. Al inicio de cada semana se pone a disposición del alumno nuevo material sobre el módulo de la semana.

El alumno debe realizar un ejercicio semanal relativo al módulo que se curse en ese momento, que se entrega en formato electrónico, y que el docente responsable evalúa.

PROYECTO FINAL.

Al finalizar todos los módulos online cada alumno debe entregar un proyecto final de plan de marketing y comercial aplicado a su tienda o proyecto comercial.

Dicho plan será el resultado del trabajo que el alumno ha ido realizando durante los diferentes módulos a lo largo del programa, debido a que cada módulo está orientado a una parte concreta de la estructura de un plan de marketing y comercial. Por ello, el alumno debe aprovechar el periodo lectivo online para ir reflexionando y validando los conocimientos adquiridos para diseñar el plan de marketing y comercial para su negocio.

SERVICIO DE TUTORIZACION.

Durante el programa el alumno dispone de un servicio de tutorización y asesoramiento semanal, para resolver dudas y comentarios.

SESION PRESENCIAL.

Al final del periodo online se celebra una sesión presencial de un día con todos los participantes del curso, en la que se hace una ponencia magistral de los conceptos tratados en el programa, se resuelven dudas y se comparten ideas, y se comentan los aspectos más destacados de los proyectos finales presentados por los alumnos.

EVALUACIÓN.

Para la obtención del CERTIFICADO ASOFAP de graduado del curso el alumno debe demostrar que ha adquirido los conocimientos impartidos, que ilustrará mediante las prácticas de los módulos y el proyecto final.

PROYECTO DE MENTORING PERSONALIZADO EN EL PUNTO DE VENTA

Los graduados del curso pueden participar en el *proyecto de mentoring personalizado en el punto de venta*, consistente en que el docente de programa ofrece un asesoramiento personalizado online de un día e in company de otro día en el establecimiento del graduado, para poner en práctico lo aprendido en el curso.

El proyecto de mentoring es adicional al programa del curso, y así opcional, y su acceso no está incluido en la matrícula al curso. La tarifa para participar en el proyecto de mentoring tiene un importe estimado de 1.500€, aunque su importe final dependerá del proyecto que el graduado solicite.



HORAS LECTIVAS Y CALENDARIO

HORAS LECTIVAS

- ❖ 24 horas lectivas en formato online, equivalente a una carga de trabajo de 2 horas a la semana.
- ❖ 8 horas lectivas en formato presencial, agrupadas en un mismo día.

CALENDARIO (NUEVAS FECHAS)

- ❖ Duración total del programa: 12 semanas.
 - ❖ Periodo online: del 16/01/2017 al 07/04/2017.
 - ❖ Sesión presencial: 11/04/2016. (Madrid).

INSCRIPCION

Importe de la matrícula*	Matriculación pronta inscripción (pago antes 30/09/2016)	Importe general
Socio ASOFAP	297€ (359,37€ IVA incluido)	371,25€ (449,21€ IVA incluido)
No socio ASOFAP	396€ (479,16€ IVA incluido)	495€ (598,95€ IVA incluido)

Para inscribirse debe:

- 1) Rellenar el formulario de inscripción online que encontrará en **ESTE ENLACE**.
- 2) Enviar a asofap@asofap.es comprobante de pago de la inscripción indicando: a) Empresa y b) Nombre y apellido de la/s persona/s inscrita/s que se incluyen en dicho pago.

Datos para el pago:

Forma de pago: Transferencia bancaria.

Titular: ASOFAP.

IBAN: ES55 2100 3042 1622 0054 8753.

Fecha límite para inscribirse (pago incluido): 10/10/2016.

La inscripción sólo será válida si se realiza la inscripción online y se envía el comprobante de pago.

Para disfrutar de la matrícula reducida por pronta inscripción el pago debe realizarse antes de las fechas indicadas para ello. Reserva de plazas por riguroso orden de inscripción hasta cubrir aforo.

* Los gastos de transporte y/o alojamiento en que pudiera incurrir el alumno para participar en el sesión presencial corren a cargo del alumno.

En caso de cancelar una inscripción deberá indicarse a asofap@asofap.es. Las retenciones por gastos de cancelación serán del 50% y 100% del importe de la inscripción, según ésta se comunique antes de 30 o 15 días laborales, respectivamente. Las devoluciones se realizarán en los 30 días siguientes a la fecha del evento. ASOFAP se reserva el derecho a anular cualquier edición hasta 10 días antes de la fecha prevista si no hubiera el mínimo de alumnos requeridos, no responsabilizándose en ningún caso de los gastos incurridos por el asistente en concepto de transporte, alojamiento o de cualquier otro tipo.

CONTACTO



ASOFAP (Asociación Española de Profesionales del Sector Piscinas).

91 725 95 35.

asofap@asofap.es