



Curso de Marketing en la Tienda de la Piscina

Formato Online 2019



ASOCIACIÓN ESPAÑOLA
DE PROFESIONALES
DEL SECTOR PISCINAS (ASOFAP)

Por qué este curso

El curso ofrece una metodología y unas herramientas para gestionar el negocio con estrategia claramente orientada al cliente, que permitirá al participante **conocer mejor los deseos del cliente y satisfacerlos maximizando la rentabilidad**.

Su enfoque es decididamente práctico y durante el mismo programa reta al alumno a aplicar en su negocio lo aprendido en el curso.

Este es el **único curso de marketing en España orientado específicamente a la tienda de la piscina** en España y pensado para profesionales de tienda de piscina.

Formato

El curso se imparte en modalidad online y tiene una duración de 6 semanas.

Se estima una carga de trabajo para el alumno equivalente a 5 horas semanales, aproximadamente. Existe una sesión presencial no obligatoria de 1 jornada de duración.

A quien va dirigido

A los **profesionales que trabajan en una tienda de la piscina** y quieren mejorar la rentabilidad de su negocio.

A los **profesionales de la piscina que van a abrir una tienda** de la piscina en breve y desean saber como organizarla y gestionarla para optimizar la inversión.

Y preferentemente a los Asociados de ASOFAP, por ser empresas especialmente orientadas a marcar la diferencia en el Sector.

Certificado

Los alumnos que superen el curso obtendrán el certificado ASOFAP de reconocimiento de aprovechamiento.

Programa

Formato online

MODULO 1

El sector, el mercado y el consumidor.

- Perspectivas del Comercio Minorista en el 2019.
- El nuevo ciclo de compra en B2C y B2B.
- El nuevo entorno competitivo del sector de las piscinas y el consumidor híbrido.
- La Herramienta DAFO para el análisis del negocio.

MODULO 2

El plan de marketing. La estrategia de diferenciación

- Una estrategia omnicanal en el desarrollo de nuestro negocio.
- La Estrategia de segmentación de clientes.
- La estrategia de posicionamiento. El desarrollo del marketing de contenidos.

MODULO 3

La experiencia del cliente.

- La experiencia de cliente como factor clave de éxito en la diferenciación comercial.
- Diseño de la experiencia de cliente óptima en tienda: los recorridos forzados en retail.
- ¿Cómo medir la experiencia de nuestros clientes? El mapa de la experiencia de cliente y el mapa de empatía.

MODULO 4

La arquitectura interior y exterior del establecimiento.

- Las claves de la navegación del shopper en un entorno comercial. La arquitectura interna y externa del establecimiento.
- El desarrollo de la productividad comercial en retail.
- Cómo desarrollar un lay out comercial en base a las necesidades de mi cliente.

MODULO 5

La gestión del retail mix del establecimiento.

- Surtido: el modelo de gestión por categorías como herramienta para incrementar ventas y ganar rentabilidad.
- Modelos de Implantación de un planograma comercial de una categoría de productos.
- Optimización de la adyacencia de categorías.

MODULO 6

El plan comercial de mi negocio más allá de la tienda.

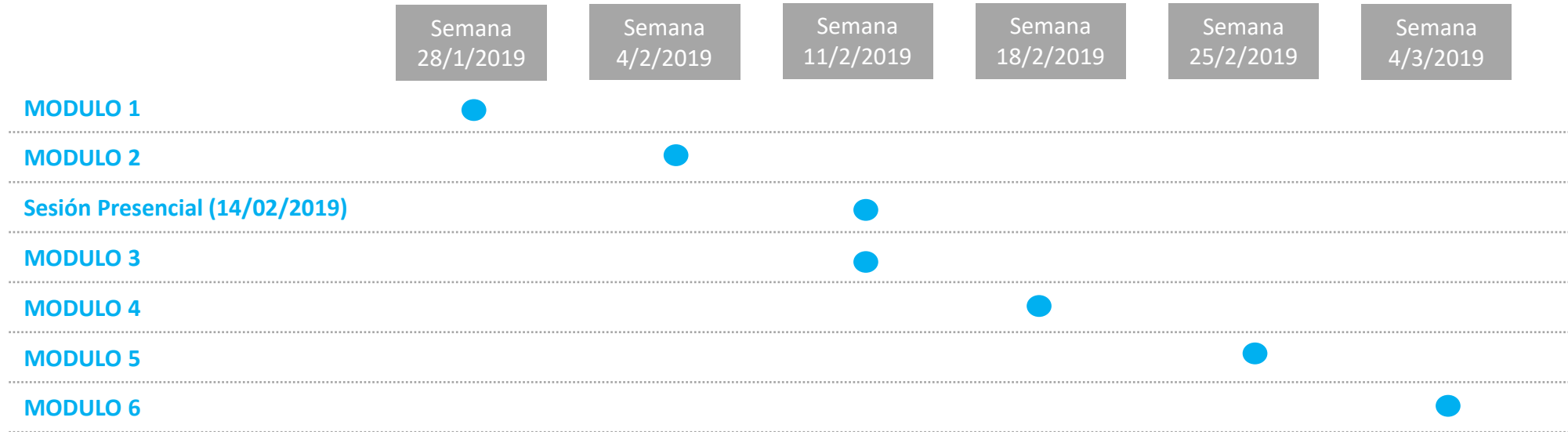
- La estrategia de clientes de mi negocio.
- Planificación comercial de mi área de influencia: on y offline. Las isócronas comerciales.
- Modelos de análisis de la productividad comercial

Sesion offline

SESION PRESENCIAL DE 1 JORNADA EL 14/02/2019 (no obligatoria)

- La triple ecuación de las ventas en retail
- La ecuación Esfuerzos-Soluciones
- La ecuación de valor del mercado
- Las 3 T's del retail.

Calendario



El curso se inicia online el 28/01/2019 y finaliza el 10/03/2019.

Cada módulo tiene una semana de duración de lunes a domingo, y se inicia en la fecha que aparece arriba.

Cada módulo supone una carga lectiva aproximada de 5 horas semanales estructuradas en:

- 3 sesiones de clase online de 1 hora cada una. Las sesiones son lunes, miércoles y viernes en horario de 20 a 21h. Se recomienda que el alumno siga las sesiones en directo, pero si ello no es posible podrá visualizar posteriormente la grabación de la sesión.
- Un ejercicio que el alumno debe entregar en la plataforma online el domingo de la semana que termina el módulo. Este ejercicio permitirá evaluar el grado de adquisición de los asuntos tratados en el módulo.

La sesión presencial no es obligatoria per sí muy recomendable ya que se tratarán los principales conceptos del curso y se trabajará un caso práctico relacionado con la gestión del marketing de las tiendas de piscinas. Además, es una oportunidad excelente de compartir ideas y contrastarlas con resto de participantes.

La sesión tendrá lugar en Madrid (Paseo Castellana 135. 7ª planta) de 9 a 18h, con comida libre para los asistentes.

Excelencia docente

Andres Nuñez



Es un docente de referencia en España en retail en el sector de la piscina.

Su carrera profesional de **más de 20 años trabajando en posiciones directivas de marketing y ventas para empresas de retail** y CPG como Unilever, Puma y Aldi le han proporcionado un **sólido conocimiento del retail**, y su colaboración con ASOFAP desde hace unos años le ha permitido un **buen conocimiento del sector de las tiendas de la piscina**, que ha usado para elaborar este curso especialmente pensado para los profesionales de la piscina.

Además es consultor en materia de retail y marketing por importantes empresas y acumula varios años de **experiencia docente en estas temáticas en reconocidas escuelas de negocio**.

Con este curso Andrés desea ayudar a las empresas participantes a tomar las decisiones correctas acerca de sus marcas y estrategia en retail.

Inscripción

Categoría	Importe matrícula
Socio ASOFAP	Gratuito Se debe pagar 250€ como depósito que se devolverá a la finalización del curso en caso que se haya superado.
No socio	500€ (605€ IVA incluido)

PARA INSCRIBIRSE DEBE:

- 1) Rellenar el formulario de inscripción online [hacer clic en este enlace.](#)
- 2) Enviar a asofap@asofap.es comprobante de pago de la inscripción indicando:
 - a) Empresa
 - b) Nombre y apellido de la/s persona/s inscrita/s que se incluyen en el pago.

Datos para el pago:

Forma de pago: Transferencia bancaria.

Titular: ASOFAP.

IBAN: ES55 2100 3042 1622 0054 8753.

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

Las plazas se asignarán por estricto orden de recepción de comprobantes de pago, hasta cubrir aforo máximo.

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 o después de los 30 días previos al inicio del curso, 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 7 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@asofap.es
- 91 725 95 35
- www.asofap.es