



# Programa OnLine Marketing para la Tienda de la Piscina

Edición  
Enero 2021 - Febrero 2021

**asofap**

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA ■  
DE PROFESIONALES ■  
DEL SECTOR PISCINAS ■

## Aprenderás a

- Diseñar una tienda física u online que venda.
- Entender los principios básicos de la investigación de mercado en nuestra área para conocer las necesidades de nuestros clientes.
- Adaptar y mejorar la experiencia de compra de tus clientes.
- Diseñar un plan de marketing para tu empresa.
- Diseñar un plan de captación y fidelización de clientes para tu empresa.

## Te interesa si

- Trabajas en una tienda de productos de piscinas y quieres mejorar la rentabilidad de su negocio.
- Piensas en abrir una tienda de productos de piscinas.

## Esto dicen algunos graduados del curso

“El curso fue la herramienta que necesitaba para poder diseñar, planificar y valorar el proyecto de apertura de tienda de nuestro negocio. Excelente contenido, casos prácticos y tutorización

**Marc Sellarès. Sales & Marketing Manager de IBERSPA.  
Graduado 2020**

“El curso me enseñó de manera concreta y precisa a identificar como piensa el cliente y como captar su interés para convertir la interacción en una venta”.

**Javi Durá. Departamento de Ingeniería de HIDROWATER.  
Graduado 2020**

# Programa

## MODULO 1

### El sector, el mercado y el consumidor.

- Perspectivas del Comercio Minorista en el 2021.
- 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

## Metodología

- Curso 100% online, con sesiones en directo.
- 36 horas lectivas equivalentes, repartidas en 18 horas de sesiones en directo de clase y 18 horas de trabajo individual.
- 1 módulo por semana.
- 3 clases a la semana, en horario de 20h a 21h. (Si el alumno no puede asistir a alguna sesión podrá ver la grabación).
- Ejercicios de consolidación semanales para cada módulo. Realizar semanalmente de manera adecuada los ejercicios es requisito indispensable para obtener el certificado de aprovechamiento del curso.

## Calendario de clases

### ENERO

Lunes 11 - Miércoles - 13 Jueves 14

Lunes 18 – Miércoles 20 – Jueves 21

Lunes 25 – Miércoles 27 – Jueves 28

### FEBRERO

Lunes 1 – Miércoles 3 – Jueves 4

Lunes 8 – Miércoles 10 – Jueves 11

Lunes 15 – Miércoles 17 – Jueves 18

## Excelencia docente

El curso está impartido por Andrés Nuñez, docente de referencia en España en retail en el sector de la piscina, que ha ayudado a múltiples tiendas de piscinas a mejorar sus ventas.

Andrés también aporta en el curso su experiencia de más de 20 años trabajando en posiciones directivas de marketing y ventas para empresas de retail y CPG como Unilever, Puma y Aldi y como consultor en materia de retail y marketing por importantes empresas nacionales e internacionales.

Formado en las prestigiosas escuelas de negocio ESADE e IESE, es también docente en marketing en varias escuelas de negocio ampliamente reconocidas.

## Certificado ASOFAP

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

## Formación Bonificable

El curso es bonificable por la Fundación Tripartita para la Formación y el Empleo (FUNDAE).

ASOFAP facilita la gestión de la bonificación a los matriculados que lo soliciten en el momento de inscribirse.

## Matrícula

**Tarifa general:** 649€ (+21% IVA)

Descuento del 20% en tarifa general por inscripciones antes del 20/12/2020.

**Miembro ASOFAP:** 99€ (+21% IVA)

**En el formulario de inscripción podrá adjuntar el comprobante de pago de la matrícula.** Si inscribe a varias personas puede realizar un único pago para todas, indicando el nombre de la empresa.

Importe a pagar (21% IVA incl.):

General: 785,29€

General antes del 20/12/2020: 628,23€

Miembro ASOFAP: 119,79€

Cuenta bancaria donde hacer la transferencia bancaria:

Titular: ASOFAP

IBAN: ES55 2100 3042 1622 0054 8753.

**Inscribirme**

# asofap

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA ■  
DE PROFESIONALES ■  
DEL SECTOR PISCINAS ■

# asofap.es

91 725 95 35