

/3 meses  
/120h

# VISUAL MERCHANDISING & RETAIL DESIGN



### 3 RAZÕES PARA ESCOLHERES VISUAL MERCHANDISING & RETAIL DESIGN NA LSD

# 1.

Vais diferenciar-te com as ferramentas para reinventar exposições em montras e espaços comerciais físicos, promovendo experiências de consumo atrativas.



# 2.

Terás acesso a uma metodologia própria com uma abordagem teórico-prática alinhada com o mercado de trabalho.



# 3.

Equipamentos de última geração, professores motivados e conhecedores do mercado de trabalho.



**VISUAL MERCHANDISING  
& RETAIL DESIGN**

/3 meses  
/120h

# LO- OK

## ONDE PODERÁS TRABALHAR COM O NOSSO CURSO

LOJA PRÓPRIA

ESPAÇOS COMERCIAIS (LOJA  
DE BAIRRO OU CADEIA  
INTERNACIONAL)

EMPRESAS DE VITRINISMO

EMPRESAS E NEGÓCIOS DO  
SETOR DO RETALHO

**#mylsd\_experience**

## PROGRAMA

01.

### O QUE É O VISUAL MERCHANDISING

Evolução do visual merchandising e dos pontos de venda; As áreas de influência; O ponto de vista do consumidor;

02.

### OUTDOOR

O produto; O cliente; A comunicação; Outros aspetos.

03.

### INDOOR

O ponto de contacto; A compra; Os 5 sentidos; O design; Elementos da exposição; Elementos do visual merchandising; Técnicas de exposição e vitrinismo; Visita de estudo a Centro Comercial; Apresentação dos resultados da visita de estudo; Visita a agência especializada em ações no ponto de venda.

04.

### UM NOVO ESPAÇO

O buy-o-logy; Novas estratégias para o ponto de venda; Visão sobre o futuro do comércio; Projetar um novo ponto de venda; Narrativa do design; O papel do designer; 3D Design: espaço e mobiliário; Comunicação gráfica: corporativa e promocional; Audiovisuais e Interatividade; Eventos; Metodologia Projetual; Case-studies: análise de conceitos transversais às várias áreas do design; Exercício prático: elaboração de um novo conceito (moodboard).

05.

### RETALHO E O SEU NEGÓCIO

Conceito de negócio; Variáveis no ramo do retalho; Stock; Compras e reposição; Margens de produto.

06.

### O VISUAL MERCHANDISING E AS SUAS RESPONSABILIDADES DE NEGÓCIO

O planeamento de Visual Merchandising, semana de cobertura e rotatividade do produto; Decidir a forma de expor e a sua influência nos valores de uma empresa retalhista; A escolha do produto consoante a sua margem de lucro; A importância da escolha das coleções, baseada no tipo de negócio.

07.

### IMPACTO COMERCIAL E ACOMPANHAMENTO DAS VENDAS

O que vende, onde e porquê; Comparativos de vendas de produtos chave; A importância de um Visual Merchandiser ter a noção total de negócio; O mercado multimarcas, unimarca e franchisado; Retalho de lojas in-line e outlet.

08.

### PROJETO FINAL

Acompanhamento ao projeto final; Variáveis do Retail Design; O produto, o cliente, o ponto de venda e os serviços associados; Parte visível/invisível Apresentação do projeto final.



WWW.LSD.PT

## INFO

### DURAÇÃO

3 Meses  
120 horas

### CERTIFICADO

Obtenção de certificado emitido pela plataforma SIGO.

## VALOR

**INSCRIÇÃO**  
€120

**PRONTO PAGAMENTO**  
€1320\*

\*INCLUI DESCONTO NO VALOR DE €120

**MENSALIDADES**  
5 X €288

LÊ O QR CODE  
PARA CONHECERES  
DATAS E HORÁRIOS  
DESTE CURSO



## LISBOA

Alameda dos Oceanos, nº63, 1ºandar  
1990-208 Lisboa

PORTUGAL

Móvel: +351 916 360 050

Telefone: +351 216 028 334

[cursos.lisboa@lsd.pt](mailto:cursos.lisboa@lsd.pt)

## PORTO

Praça do Bom Sucesso, nº61, 4ºandar  
4150-146 Porto

PORTUGAL

Móvel: +351 966 107 988

Telefone: +351 224 039 712

[cursos.porto@lsd.pt](mailto:cursos.porto@lsd.pt)



[WWW.LSD.PT](http://WWW.LSD.PT)

