

/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.



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

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



WWW.LSD.PT

