

✗ Утверждено
Директор ООО «ИНФОУРОК»
В.А. Шишко

Курс повышения квалификации «Мерчендайзинг в розничной торговле»

Учебная программа курса

Цель	Совершенствование профессиональных компетенций слушателей в области мерчендайзинга в розничной торговле
Задачи	1. Систематизировать знания основ мерчендайзинга, его истории и ключевых принципов, что позволит слушателям приобрести глубокие теоретические и практические знания в данной области. 2. Совершенствовать умения слушателей по основам визуального мерчендайзинга, включая оформление витрин и торговых пространств, что способствует созданию привлекательного и функционального магазина для повышения продаж. 3. Научить слушателей основам психологии покупателей и планированию товарного пространства, что позволит оптимально организовать расположение товаров для повышения удобства и стимулирования покупок. 4. Усовершенствовать навыки в области управления товарными запасами и ценообразования, включая сезонные акции, что позволит улучшить экономическую эффективность бизнеса.
Категории обучающихся	Специалисты по сбыту продукции, товароведы, руководители структурных подразделений, заместители руководителя, руководители организаций розничной торговли
Оценка качества	Промежуточная аттестация в форме тестов, итоговое тестирование
Форма обучения	Заочная с использованием дистанционных образовательных технологий. Информация о форме обучения в удостоверение не вносится
Прогнозируемые результаты	В результате обучения на курсе обучающиеся приобретут: Знания: 1. История и развитие мерчендайзинга. 2. Основы визуального мерчендайзинга. 3. Психология покупателя. 4. Управление товарными запасами и ценообразование. 5. Разработка рекламных материалов и промоакций. 6. Анализ эффективности мерчендайзинга. Умения: 1. Анализировать и планировать торговое пространство. 2. Оформлять витрины. 3. Разрабатывать рекламные кампании и промоакции. 4. Управлять товарными запасами и ценообразованием. Навыки: 1. Применение техник визуального мерчендайзинга. 2. Разработка стратегии планирования товарного пространства, учитывающей психологические особенности покупателей для увеличения продаж. 3. Анализ и оценка эффективности мерчендайзинга.
Выдаваемый документ	По окончании курса слушатель получает печатное удостоверение о повышении квалификации установленного образца. Удостоверение высылается Почтой России