

asofap

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA
DE PROFESIONALES
DEL SECTOR PISCINAS

Curso de Marketing para la Tienda de la Piscina

FORMATO ONLINE | Febrero – Marzo 2020



Principales Aprendizajes del curso

- Conocer las principales tendencias y comportamiento del cliente en el retail.
- Adquirir herramientas para conocer mejor los deseos del cliente.
- Aprender a optimizar la satisfacción del cliente y la rentabilidad del negocio.
- Obtener un plan de marketing y comercial de alto impacto para la propia tienda.

Alumnos

- Profesionales que trabajan en una tienda de la piscina y quieren mejorar la rentabilidad de su negocio.
- 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.

Formato

- El curso se imparte en modalidad online y tiene una duración de 6 semanas, con una carga lectiva equivalente a 30 horas.
- Se estructura en 6 módulos de 1 semana de duración cada uno. Cada semana se realizan 3 clases online de 1 hora de duración cada una.
- Se estima una carga de trabajo individual de 2 horas semanales (adicionales a la clase online).

Calendario

- Inicio: 3 de febrero 2020.
- Pausa la semana del 10 de febrero.
- Fin: 22 de marzo 2020.

Certificado

- Los alumnos que superen el curso obtendrán el certificado ASOFAP de reconocimiento de aprovechamiento.
- El Certificado ASOFAP lo expide directa y únicamente la patronal ASOFAP.

Programa

MODULO 1

El sector, el mercado y el consumidor.

- Perspectivas del Comercio Minorista en el 2020.
- 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

El curso se ha diseñado para que alumno adquiriera unos conocimientos y herramientas que pueda aplicar de manera efectiva a su negocio y así mejorarlo. En esta línea, en cada módulo del curso se pedirá al alumno que realice un ejercicio orientado a aplicar los conocimientos aprendidos en dicho módulo a su propia tienda de la piscina.

Cada lunes de semana lectiva se iniciará un módulo, que finalizará el domingo de esa misma semana.

Cada semana lectiva tendrá 3 clases online con el docente. El lunes, miércoles y jueves, en horario de 20h a 21h. Excepción será la sesión del 4/3, que se impartirá de 21h a 22h. Y el 6/3 habrá sesión en lugar del 5/3. Se recomienda que el alumno siga las sesiones en directo, pero si ello no es posible podrá visualizar posteriormente la grabación de la sesión.

En cada módulo, el alumno deberá realizar un ejercicio que colgará en la plataforma online del curso. La fecha limite para hacerlo es las 24:00h del domingo de la semana del módulo. Este ejercicio es imprescindible para evaluar al alumno. Para estos ejercicios se estima una carga de trabajo individual de 2 horas semanales.

Docente



ANDRES NUÑEZ

Es un docente de referencia en España en retail en el sector de la piscina y ha ayudado a múltiples tiendas de piscinas a mejorar sus ventas.

Tiene más de 20 años trabajando en posiciones directivas de marketing y ventas para empresas de retail y CPG como Unilever, Puma y Aldi y es consultor en materia de retail y marketing por importantes empresas nacionales se internacionales.

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

Matrícula

Categoría	Importe matrícula
Socio ASOFAP	GRATUITO Se debe pagar 250€ como depósito , que se devolverá si el alumno supera el curso y tras el pago de la factura de cuota de asociado 2020.
No socio	600€ (726€ IVA incluido) Bonficable por FUNDAE. ASOFAP facilita la gestión si así se indica en el correo electrónico del comprobante de pago.

Inscripción

Para inscribirse debe realizar las siguientes 2 acciones:

1) Rellenar el formulario online que encontrará en [este enlace](#).

2) Realizar el pago de la matrícula.

- Pago por transferencia bancaria

Datos para el pago:

- Concepto en el pago: Indicar nombre y apellidos alumno–MKT1T2020
- Titular: ASOFAP.
- IBAN: ES55 2100 3042 1622 0054 8753.

Debe enviar el comprobante de pago a asofap@asofap.es

- Pago con tarjeta de credito

Consulte disponibilidad de esta opción en el banner del curso ubicado en www.asofap.es

En el pago debe introducir el mismo nombre de la empresa y alumno/s que haya inscrito mediante el formulario de inscripción.

Asignación de plazas 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 de fin 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 o por cuestiones organizativas, no responsabilizándose en ningún caso de los gastos incurridos por el asistente en concepto de transporte, alojamiento o de cualquier otro tipo.

asofap

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA ■
DE PROFESIONALES ■
DEL SECTOR PISCINAS ■

asofap.es

91 725 95 35