

/4 meses
/120h

VISUAL MERCHANDISING & RETAIL DESIGN



3 RAZÕES PARA ESCOLHERES O CURSO 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

/4 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

Vem fazer parte da
#geraçãoLSD

PROGRAMA

01.0 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 da exposição e vitrinismo; Visitas de estudo a Centro Comercial; Apresentação de 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.

06.0 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
4 MESES
120 HORAS

CERTIFICADO
EMITIDO PELA
PLATAFORMA SIGO.



DATAS, HORÁRIOS E VALORES

LÊ O QR CODE
PARA FICARES
A SABER TUDO.



LISBOA

Alameda dos Oceanos, 63D
1990-208 Lisboa
Portugal
+351 916 360 050⁽¹⁾
cursos.lisboa@lsd.pt

PORTO

Praça do Bom Sucesso, 61, 4º andar
4150-146 Porto
Portugal
+351 966 107 988⁽¹⁾
cursos.porto@lsd.pt

FARO

Praça Dom Francisco Gomes, 2, 1º andar
8000-162 Faro
Portugal
+351 916 360 050⁽¹⁾
cursos.faro@lsd.pt

(1) Chamada para rede móvel nacional.



WWW.LSD.PT

