

Visual Merchandising για Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις

Marketing

Τετάρτη 22/07/2026 & Πέμπτη 23/07/2026, 08:30-15:15 (Code: S12VISUALMERCH20260722)

12 ώρες

Το πρόγραμμα θα υλοποιηθεί με τη μέθοδο της κατά πρόσωπο εκπαίδευσης

Το πρόγραμμα εστιάζει στην αποτελεσματική προβολή και παρουσία προϊόντων στο σημείο πώλησης επιτυγχάνοντας έτσι στόχους πωλήσεων.

Σκοπός Προγράμματος

Σκοπός του προγράμματος είναι να δώσει στους καταρτιζόμενους τις γνώσεις και δεξιότητες ώστε να εφαρμόζουν τεχνικές Visual Merchandising αποτελεσματικά, ώστε να επιτυγχάνουν την αποτελεσματική προβολή και παρουσία των προϊόντων στο σημείο πώλησης (POS), με απώτερο σκοπό την επίτευξη πωλήσεων.

Στόχοι Προγράμματος

Μετά την ολοκλήρωση του προγράμματος οι καταρτιζόμενοι θα είναι σε θέση να:

Σε επίπεδο γνώσεων

- Ορίζουν το Visual Merchandising
- Απαριθμούν τα πλεονεκτήματα που προσφέρει το Visual Merchandising σε μια οποιαδήποτε επιχείρηση
- Περιγράφουν τις διαφορές στις τάσεις του Visual Merchandising ανά τα χρόνια
- Επεξηγούν τους 4 και 1 κανόνες – πυλώνες του Visual Merchandising
- Επεξηγούν σε ποια συχνότητα θα πρέπει να αλλάζει το Visual Merchandising
- Κατονομάζουν δείκτες επιτυχίας του Visual Merchandising
- Επεξηγούν τη συμπεριφορά του καταναλωτή μέσα στο κατάστημα
- Επεξηγούν τη συμπεριφορά του καταναλωτή πριν φτάσει στο ταμείο και όταν είναι στο ταμείο
- Επεξηγούν τη σημασία ύπαρξης οδηγού Merchandising για την εταιρεία

Το πρόγραμμα εγκρίθηκε από την ΑνΑΔ. Οι επιχειρήσεις/οργανισμοί που συμμετέχουν με εργοδοτούμενους τους, καθώς και οι άνεργοι, οι οποίοι ικανοποιούν τις προϋποθέσεις της ΑνΑΔ, θα τύχουν της σχετικής επιχορήγησης.



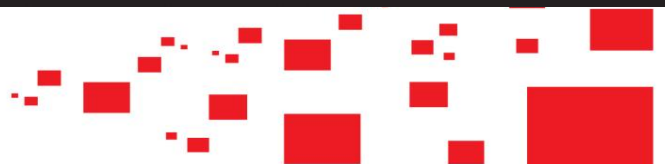
7777 7252



enquiries@mmclearningsolutions.com



Ίμβρου 16 Λευκωσία 1055



Σε επίπεδο δεξιοτήτων

- Εφαρμόζουν τους 4 και 1 κανόνες επιτυχίας στο Merchandising
- Επιλέγουν τη χρονική στιγμή που θα κάνουν αλλαγές στο Merchandising
- Θέτουν στόχους SMART για τις πωλήσεις που βασίζονται στο Merchandising
- Ερμηνεύουν αποτελεσματικά τους δείκτες μέτρησης
- Επιηρεάζουν την συμπεριφορά του καταναλωτή μέσα στο κατάστημα με τον τρόπο που τοποθετούν τα προϊόντα
- Ενθαρρύνουν την αυθόρμητη αγορά του καταναλωτή πριν βρεθεί στο ταμείο και κατά την διάρκεια που βρίσκεται στο ταμείο
- Υλοποιούν αποτελεσματικό Merchandising
- Χρησιμοποιούν τα κατάλληλα κριτήρια για την επιλογή και τοποθέτηση των προϊόντων
- Χρησιμοποιούν τεχνικές Merchandising για την επιπλέον προώθηση προϊόντων
- Αξιολογούν με ποσοτικά κριτήρια τα αποτελέσματα του Merchandising που υλοποιούν
- Προβαίνουν σε βελτιωτικές ενέργειες Merchandising
- Δημιουργούν οδηγό Merchandising προσαρμοσμένο στις εταιρικές ανάγκες

Σε επίπεδο στάσεων

- Αναγνωρίζουν τη συμβολή του Visual Merchandising στη ρύθμιση της καταναλωτικής συμπεριφοράς
- Αναγνωρίζουν τη σημασία ύπαρξης οδηγού Merchandising για τη σταθερότητα και ομοιογένεια του brand
- Εκτιμούν την συμβολή του Merchandising στην βελτίωση της εμπειρίας του πελάτη κατά την παραμονή του στο κατάστημα

Απευθύνεται σε

Διευθυντές και στελέχη από τα τμήματα merchandising, πωλήσεων, μάρκετινγκ, εξυπηρέτησης πελατών, καθώς και σε στελέχη (διευθυντές και άλλο προσωπικό) μικρών επιχειρήσεων που εμπλέκονται στην προώθηση προϊόντων.

Θεματολογία

- Visual Merchandising
- Βασικές αρχές Visual Merchandising



7777 7252



enquiries@mmclearningsolutions.com



Ίμβρου 16 Λευκωσία 1055



- Η συμπεριφορά του καταναλωτή
- Πώς επιλέγουμε το κατάλληλο σημείο πώλησης
- Αξιολόγηση
- Πρακτική άσκηση
- Δημιουργία στρατηγικού πλάνου

■ Εκπαιδευτρια

Σοφία Μορφάκη

■ Κόστος

• Συμμετέχοντες με επιχορήγηση:

*Οι συμμετέχοντες οι οποίοι είναι δικαιούχοι επιχορήγησης από την ΑνΑΔ εξαιρούνται από το πλαίσιο εφαρμογής του ΦΠΑ.

Αρχικό κόστος: €465.00 (Αναμενόμενη Επιχορήγηση από ΑνΑΔ: €240.00) **Τελικό Ποσό: €225.00**

• Συμμετέχοντες χωρίς επιχορήγηση:

*Οι συμμετέχοντες οι οποίοι δεν είναι δικαιούχοι επιχορήγησης από την ΑνΑΔ δεν εξαιρούνται από το πλαίσιο εφαρμογής του ΦΠΑ.

Αρχικό κόστος: €465.00 + ΦΠΑ **Τελικό Ποσό: €553.35**



7777 7252



enquiries@mmclearningsolutions.com



Ίμβρου 16 Λευκωσία 1055

