



Corso per Merchandiser

Sedi: Roma

Il merchandiser è la figura che svolge una serie di azioni con lo scopo di valorizzare i prodotti in un punto vendita, tramite un'accurata razionalizzazione e gestione dei reparti, del lineare espositivo e delle scorte. L'attività di merchandising rappresenta ormai una vera e propria strategia commerciale e di marketing.

Rientra nelle loro mansioni caricare i lineari di vendita, gestire gli stock, gli spazi espositivi e le promozioni in atto, compiere visite periodiche negli store dell'area assegnata e stendere report con i dati raccolti.

Il merchandiser può talvolta occuparsi dell'assistenza, della sistemazione e allestimento delle vetrine, dei gadget, del rilevamento prezzi, ed una volta a casa, compila un report da inviare al marchio, che monitora in questo modo la sua attività e gli assegna nuovi eventuali incarichi.

Percorso Formativo

1

FASE PROPEDEUTICA: •
Materiale propedeutico.
20 ore di Videolezioni sul
Marketing + inglese base

2

FASE DI AULA
48 ore di lezioni frontali +
PROJECT WORK

3

**FASE DI DIVULGAZIONE
DEL PROFILO
PROFESSIONALE**

Attestati rilasciati

- Attestato privato di frequenza al corso per Merchandiser rilasciato da Accademia del Lavoro
- Attestato privato di Project Work al corso per Merchandiser rilasciato da Accademia del Lavoro

Programma didattico

- Cenni sul marketing
- Il marketing mix
- Il merchandising
- Le strategie promozionali
- Il Pricing
- La gestione dei spazi espositivi
- Strategie comunicative: canali e strumenti di comunicazione
- Stoccaggio e gestione del magazzino
- La gestione delle sedi decentralizzate: visite e monitoraggio
- Rendicontazione prodotti e procedure di comunicazione con la casa produttrice
- Il merchandising nella GDO
- Inglese base

● Destinatari

Il corso si rivolge a tutti coloro che sono interessati a questa professione, per un massimo di 20 partecipanti a edizione.

● Sbocchi professionali

Il corso per Merchandiser è spendibile in qualsiasi azienda che preveda uno stoccaggio e punti espositivi per i clienti: dalla GDO alla piccola attività commerciale. Esclusivamente orientato alla vendibilità dei prodotti attraverso la messa a punto del layout espositivo.

● Agevolazioni

Il corso prevede la possibilità di ottenere il Finanziamento della quota di iscrizione. Inoltre, al termine del corso, l'Ente di formazione si impegnerà a divulgare i curricula dei corsisti presso aziende operanti nel settore.

