

Agenda szkolenia

Od godz.	Do godz.	Temat
9:30	10:00	Rejestracja gości. Powitalna kawa i herbata
10:00	10:15	Wprowadzenie do szkolenia
10:15	10:45	Jak poprzez visual merchandising spełnić oczekiwania naszych klientów?
10:45	11:30	Wystawa sklepowa, która sprzedaje
11:30	11:45	Przerwa kawowa
11:45	13:00	Jak zwiększyć efektywność ścieżki zakupowej klienta?
13:00	13:45	Lunch
13:45	14:45	Jak eksponować towar, by zwiększyć jego sprzedaż?
14:45	15:15	Najnowsze trendy w visual merchandisingu
15:15	15:45	7 grzechów głównych marketingu sensorycznego
15:45	16:00	Podsumowanie szkolenia, odpowiedzi na indywidualne pytania