

# Product Merchandiser

COMO CLAVE DEL ÉXITO



FLIP  
FLOP  
COLLEGE

## **DESTINATARIOS DEL CURSO**

Perfiles de diversos tipos, todos ellos complementarios; responsables de grupo de productos, responsables de producto, responsables de calidad. Interesados en la gestión de producto. Emprendedores.

## **OBJETIVO DEL CURSO**

Adaptar el perfil profesional del Product Merchandiser a través de la evolución de los conocimientos, herramientas y competencias a los nuevos requerimientos del mercado.

Aprender a poner en práctica las metodologías para la definición y diseño del producto, así como, definir estrategia, desarrollo, lanzamiento, comercialización e innovación del producto.

## **METODOLOGÍA**

Todos los programas formativos impartidos por FLIP FLOP COLLEGE en colaboración con el Museo del Calzado, se realizan por profesionales en activo dentro de sus disciplinas y experiencia demostrada en el campo profesional y de la docencia.

Las clases son 100% prácticas. Se pretende que el alumno adquiera las destrezas y habilidades necesarias para realizar trabajos específicos del área que estudia en este curso, con los tiempos y medios que se requieren para su ejecución en la industria.

# Product Merchandiser

## COMO CLAVE DEL ÉXITO

# MÓDULOS

### 1. EMPRESA DE MODA HOY: PRODUCT MERCHANDISER Y OTROS KEY PLAYERS

- Introducción: Tipos de empresa, multimarca, on line, retailers, omnichannel.
- Organización de la empresa de moda y principales key players: Fashion Buyer, Product Merchandiser, Product Manager.
- Diferencias entre las principales figuras.
- Tiempos e interacción entre los key players.
- Ejercicios prácticos.

### 2. EI FASHION BUYER GESTIÓN DE LA COLECCIÓN DE MODA Y SUPPLY CHAIN

- Planificación de campaña.
- Análisis históricos y detección de best sellers.
- Creación de la nueva colección: Orígenes y sourcing.
- Planteamiento de la estructura de compras.
  - I. Estacionalidad.
  - II. Segmentación tipo tienda.
  - III. Planning de envíos.
- Estrategia de pricing.
- Estrategia de compra por tipo producto: Best sellers, imagen, cápsula, etc.
- Adaptación del producto por mercados: países fríos, hemisferio sur, etc.
- Ejercicios prácticos.



# Product Merchandiser

## COMO CLAVE DEL ÉXITO

### 3. EL PRODUCT MERCHANDISER COMO CLAVE DEL ÉXITO

- Skills: Business and fashion.
- Management de la colección.
- Calendario go to Market.
- Range plan omnicanal.
- Influencia sobre diseño de producto.
- Best Sellers VS Imagen de Marca.
- Line Opening. Presentación de la colección a los diferentes canales.
- Adaptación de la colección por canales.
- Ejercicios prácticos.

### 4. CONTROL DE GESTION

- El presupuesto.
- Relación del controller con los Key players.
- Distribución de presupuesto diario, semanal, mensual.
- Análisis de históricos.
- Pesos familias.
- Analisis precios.
- Analisis de stock, rotación, reposición
- Márgen, beneficio y rentabilidad.
- Cortes de precio, promociones y gestión del saldo.
- Ejercicios prácticos.

### 5. EL PRODUCT MANAGER: ANÁLISIS RESULTADOS

- Adaptación de producto mercados, canales.
- Seguimiento y análisis de ventas.
- Acciones comerciales.
- Gestión de stock y rotación.
- Gestión de precios por mercados. Gestión del saldo y promociones.
- Preparación picos de ventas: Black Friday, Single day, Navidad
- Día a día del responsable producto: Pasado, presente, futuro.
- Ejercicios prácticos.

# FLIP FLOP COLLEGE

## Más información

Si deseas más información, puedes ponerte en contacto con nosotros.



+34 601 362 819



info@flipflopcollege.com



<https://flipflopcollege.com>

---

### **Doris Garcia**

Sales Manager Internacional



dorisgarcia@flipflopcollege.com



+502 4230 4421

## Alianza Estratégica

Para el lanzamiento e impartición de este programa Flip Flop College se ha asociado con El Museo del Calzado.