

Animación y presentación del producto en el punto de venta



Área: COMERCIO Y MARKETING

Modalidad: Teleformación

Duración: 60 h

Precio: 30.00€

[Curso Bonificable](#)

[Contactar](#)

[Recomendar](#)

[Matricularme](#)

OBJETIVOS

- Aplicar procedimientos de organización e implantación en el punto de venta físico en función de unos criterios comerciales previamente definidos
- Confeccionar informes derivados de la actuación en la venta, de acuerdo con objetivos definidos.
- Aplicar las técnicas de empaquetado y embalado siguiendo criterios definidos.

CONTENIDOS

Unidad didáctica 1: Organización del punto de venta

- 1.1. Conceptos básicos de la organización y distribución de espacios comerciales: la implantación de productos
- 1.2. Criterios de implantación del producto
 - 1.2.1. Zonas: venta, exposición, circulación, almacenaje y caja
 - 1.2.2. Secciones y las familias de productos: categorías de productos
- 1.3. Comportamiento del cliente en el punto de venta
 - 1.3.1. Entrada
 - 1.3.2. Circulación y recorrido
 - 1.3.3. Salida
- 1.4. Espacio comercial
 - 1.4.1. Pasillos
 - 1.4.2. Secciones
 - 1.4.3. Escaparate
- 1.5. Gestión del lineal
 - 1.5.1. Determinación del surtido: amplio, profundo, estructurado
 - 1.5.2. Promociones y productos gancho, productos líderes, productos de marca, productos estacionales y permanentes
 - 1.5.3. Facing: concepto
 - 1.5.4. Rotación de productos en el lineal: concepto y cálculo
 - 1.5.5. Reposición: concepto y repercusiones del desabastecimiento del lineal
- 1.6. Distribución de familias de artículos en el lineal
- 1.7. Orden y limpieza en el punto de venta
- 1.8. Normas de seguridad e higiene en el punto de venta
 - 1.8.1. Lugares de trabajo
 - 1.8.2. Diseño del puesto de trabajo
 - 1.8.3. Manipulación de cargas
 - 1.8.4. Almacenamiento
 - 1.8.5. Utilización de los equipos de trabajo
 - 1.8.6. Falta de orden y limpieza

- 1.8.7. Agentes físicos
- 1.8.8. Agentes químicos y biológicos
- 1.8.9. Electricidad
- 1.8.10. Incendios
- 1.8.11. Organización del trabajo
- 1.8.12. Normativa aplicable

Unidad didáctica 2: Animación básica en el punto de venta

- 2.1. Factores básicos de animación del punto de venta
 - 2.1.1. Mobiliario
 - 2.1.2. Decoración
 - 2.1.3. Iluminación
 - 2.1.4. Color
 - 2.1.5. Sonorización
 - 2.1.6. Señalización u otros
- 2.2. Equipo y mobiliario comercial básico
 - 2.2.1. Góndola
 - 2.2.2. Expositores
 - 2.2.3. Vitrinas
 - 2.2.4. Elementos: cabecera y lineal
 - 2.2.5. Montaje y mantenimiento: normas de seguridad e higiene
- 2.3. Presencia visual de productos en el lineal
 - 2.3.1. Colocación del producto: optimización del lineal
 - 2.3.2. Información del producto en el establecimiento
 - 2.3.3. Normativa legal vigente: precio y promociones
- 2.4. Calentamiento de zonas frías en el punto de venta
 - 2.4.1. Zonas frías y calientes
 - 2.4.2. Métodos de calentamiento
- 2.5. La Publicidad en el Lugar de Venta
 - 2.5.1. Indicadores visuales
 - 2.5.2. Expositores
 - 2.5.3. Carteles
 - 2.5.4. Displays
 - 2.5.5. Letreros luminosos
- 2.6. Cartelística en el punto de venta
 - 2.6.1. Principales tipos de carteles
 - 2.6.2. Función y notoriedad
 - 2.6.3. Técnicas básicas de rotulación
 - 2.6.4. Aplicaciones gráficas y de edición a nivel usuario
- 2.7. Máquinas expendedoras: Vending
 - 2.7.1. Gestión de la venta de máquinas expendedoras

Unidad didáctica 3: Presentación y empaquetado de productos para la venta

- 3.1. Empaquetado comercial
 - 3.1.1. Tipos y finalidad de los empaquetados
 - 3.1.2. Envase de presentación: características
 - 3.1.3. Envoltorio para regalos: características
 - 3.1.4. Empaquetados de campañas comerciales
 - 3.1.5. Empaquetado de conservación
 - 3.1.6. La bolsa: tipos y características
- 3.2. Técnicas de empaquetado y embalado comercial
 - 3.2.1. Materiales de empaquetado
 - 3.2.2. Productos simétricos
 - 3.2.3. Productos redondos

- 3.2.4. Otros productos
- 3.3. Utilización de materiales para el empaquetado
 - 3.3.1. Papel
 - 3.3.2. Tijeras y otros
 - 3.3.3. Optimización de uso de materiales: eficiencia y calidad
- 3.4. Colocación de adornos adecuados a cada campaña y tipo de producto
- 3.5. Plantillas y acabados

Unidad didáctica 4: Elaboración de informes comerciales sobre la venta

- 4.1. Conceptos y finalidad de informes de ventas
- 4.2. Estructura de un informe
 - 4.2.1. Composición
 - 4.2.2. Esquema: organización de contenido
- 4.3. Elaboración de informes comerciales
 - 4.3.1. Surtido: rotura, defectos, excedentes
 - 4.3.2. Demanda: detección de necesidades, productos
 - 4.3.3. El cliente: segmentos, nuevas líneas de negocio
 - 4.3.4. Presentación gráfica de datos comerciales: volumen de ventas, visitas u otras

METODOLOGIA

- **Total libertad de horarios** para realizar el curso desde cualquier ordenador con conexión a Internet, **sin importar el sitio desde el que lo haga**. Puede comenzar la sesión en el momento del día que le sea más conveniente y dedicar el tiempo de estudio que estime más oportuno.
- En todo momento contará con un **asesoramiento de un tutor personalizado** que le guiará en su proceso de aprendizaje, ayudándole a conseguir los objetivos establecidos.
- **Hacer para aprender**, el alumno no debe ser pasivo respecto al material suministrado sino que debe participar, elaborando soluciones para los ejercicios propuestos e interactuando, de forma controlada, con el resto de usuarios.
- **El aprendizaje se realiza de una manera amena y distendida**. Para ello el tutor se comunica con su alumno y lo motiva a participar activamente en su proceso formativo. Le facilita resúmenes teóricos de los contenidos y, va controlando su progreso a través de diversos ejercicios como por ejemplo: test de autoevaluación, casos prácticos, búsqueda de información en Internet o participación en debates junto al resto de compañeros.
- **Los contenidos del curso se actualizan para que siempre respondan a las necesidades reales del mercado**. El departamento multimedia incorpora gráficos, imágenes, videos, sonidos y elementos interactivos que complementan el aprendizaje del alumno ayudándole a finalizar el curso con éxito.

REQUISITOS

Los requisitos técnicos mínimos son:

- Navegador Microsoft Internet Explorer 5.5 o superior, con plugin de Flash, cookies y JavaScript habilitados. No se garantiza su óptimo funcionamiento en otros navegadores como Firefox, Netscape, Mozilla, etc.
- Resolución de pantalla de 800x600 y 16 bits de color o superior.
- Procesador Pentium II a 300 Mhz o superior.
- 32 Mbytes de RAM o superior.