Conocimiento del producto. Su presentación al cliente

Área: COMERCIO Y MARKETING
Modalidad: Teleformación
Duración: 100 h
Precio: 30.00€

Curso Bonificable
Contactar
Recomendar
Matricularme

CÓDIGO

0151

OBJETIVOS

- Adquirir los conocimientos y las herramientas existentes que ofrezcan la posibilidad de un mayor conocimiento de los distribuidores y del cliente final, de forma que se consiga lograr mayores ventas a corto, medio y largo plazo, un mejor posicionamiento y valor de la marca y una mejor relación entre los agentes comerciales.

####

- Aprender las nociones necesarias para obtener el mayor beneficio de los recursos de su empresa, haciendo una presentación de los productos de la manera más apropiada.

####

- Conocer las principales técnicas de decoración, utilizando diferentes tipos de materiales, adornos y utensilios.

####

- Adquirir la formación necesaria para gestionar adecuadamente todos los aspectos relacionados con el producto como carteles, mobiliarios, publicidad, etc.

####

- Aprender las técnicas necesarias para lograr una mejora de la imagen del producto y un incremento y fidelización de la clientela de la empresa.

CONTENIDOS

1.0 Introducción

####

1.1 Concepto de marketing

####

1.2 El plan de marketing

####

1.3 Estudio del comercio y del entorno

####

1.4 Definición de objetivos

####

1.5 Políticas de marketing mix

####

####

2.0 Introducción

####

2.1 Concepto de comunicación

####

2.2 La publicidad

####

2.3 Promoción de ventas

####

2.4 Las relaciones públicas

####

2.5 La venta personal

####

####

3.0 Introducción

####

3.1 Concepto de merchandising

####

3.2 El merchandising para el fabricante y para el detallista

####

3.3 La implantación del establecimiento

####

3.4 La disposición del establecimiento

####

3.5 La armonía de colores

####

3.6 El exterior del comercio

####

####

4.0 Introducción

####

4.1 Ambientación en el punto de venta

####

4.2 Técnicas de animación

####

4.3 La publicidad en el punto de venta (p.l.v.)

####

4.4 Los carteles

####

####

5.0 Introducción

####

5.1 Definición de escaparate. Clases. Adecuación de los materiales al tipo de escaparate

####

5.2 El escaparatista. Funciones y competencias del mismo. Conocimientos necesarios que debe poseer

####

5.3 El escaparate desde su origen hasta nuestros días

####

####

6.0 Introducción

####

6.1 Composición del escaparate

####

6.2 Materiales que forman el escaparate

####

6.3 La armonía en la composición del escaparate

####

6.4 Color. Elemento base de un escaparate

####

####

7.0 Introducción

####

7.1 El papel

####

7.1.1 Tipos de papel y cartón

####

7.1.2 Papel y reciclaje

####

7.2 Pegamentos y adhesivos

####

7.3 Instrumentos utilizados en la presentación de los artículos

####

7.3.1 La presentación del producto

####

7.3.2 Tipos de cintas y lazos

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 el **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.