

Merchandising y Terminal Punto de Venta



Área: COMERCIO Y MARKETING

Modalidad: Teleformación

Duración: 80 h

Precio: 24.00€

[Curso Bonificable](#)

[Contactar](#)

[Recomendar](#)

[Matricularme](#)

OBJETIVOS

Objetivos generales

####

- Proporcionar a los participantes formación de especialización de nivel superior en materias que capacitan para desarrollar competencias y cualificaciones en puestos de trabajo que conlleven responsabilidades de gestión para organizar la implantación de las técnicas de merchandising en los puestos de trabajo.

####

- Dar a conocer al alumno el significado y el conjunto de técnicas de merchandising para su implantación en el establecimiento.

####

- Enseñar a los participantes las características de una buena atención y servicio al cliente a través del conocimiento del producto y del cliente y contribuir a su reciclaje.

####

- Adaptar la cualificación de los trabajadores a los cambios que se producen en los ámbitos laboral y social profundizando en el conocimiento de aquellas actitudes que promueven un uso respetuoso de los recursos naturales.

####

Objetivos específicos

####

- Aclarar conceptos básicos relacionados con la distribución y los intermediarios.

####

- Enseñar a los empleados cómo deben realizar la implantación de las técnicas de merchandising en su establecimiento (secciones, pasillos, lineales, cabeceras, mobiliario, colores) para combinar los puntos calientes y puntos fríos.

####

- Facilitar los conocimientos necesarios para la publicidad y la promoción en el punto de venta (medios publicitarios, mensaje, técnicas de promoción).

####

- Enseñar a los participantes las características de una buena atención y servicio al cliente a través del conocimiento del producto y

del cliente.

####

- Dotar a los participantes de instrumentos adecuados para la gestión de compras, controlar los movimientos de mercancías en los almacenes y la gestión de stocks y los procesos de distribución de los pedidos.

####

- Transmitir a los trabajadores conocimientos sobre el manejo de cajas registradoras, terminal punto de venta, cobro de ventas, atención de dudas y reclamaciones, cierre de caja, arqueo, emisión de facturas, etc. Para optimizar el trabajo en el punto de venta.

CONTENIDOS

1. El comercio y su orientación al cliente

####

2. Merchandising

####

3. La atención al cliente y los servicios adicionales.

####

4. Gestión de compras y control de caja.

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.