Distribución y decoración dentro del comercio

Distribución y decoración dentro del comercio

Duración: 80 horas

Precio: consultar euros.

Modalidad: e-learning

Objetivos:

Objetivos generales - Proporcionar al alumno unos conocimientos fundamentales y generales en la distribución y decoración de sus comercios para potenciar el rendimiento de las ventas y lograr así una mejora en la calidad de la gestión. - Dotar al alumno de la formación necesaria para rentabilizar el espacio en el establecimiento y lograr la mejor visualización de los productos para aumentar las ventas. - El alumno adquiere la capacidad de personalizar el espacio de su comercio y darle una identidad propia. - El alumno aprenderá a utilizar el espacio a componer distintos tipos de climas, para crear un ambiente que atraiga al consumidor. Objetivos específicos - Dar a conocer al alumno técnicas a través de la imagen en las cuales optimizar las ventas en el negocio. Organizando la publicidad y las promociones necesarias en el punto de venta para alcanzar los objetivos previstos. - Criterios básicos para la colocación y distribución del surtido. Determinando la implantación de productos con el fin de optimizar el lineal. - Aprender los aspectos básicos de la colocación de los artículos, coordinando las actuaciones de promoción en el punto de venta. Conociendo las opciones que hay en el mercado del mobiliario y sus utilidades. - Conocer la motivación de los consumidores para orientar los mensajes publicitarios. - Optimizar circulación, la visión de los productos y las compras de los clientes. - Estudio del color, de la luz, de la ambientación. Escoger las correctas combinaciones de colores con trabajos cromáticos que determinan sensaciones distintas en cada ambiente, según el carácter q se quiera lograr. - Saber establecer la iluminación correcta, con los efectos lumínicos recomendados según el espacio a tratar. - El curso propone investigar el diseño del espacio interior con las distintas tendencias de decoración.

Metodología:

© icaformación2025

El Curso será desarrollado con una metodología a Distancia/on line. El sistema de enseñanza a distancia está organizado de tal forma que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales, también se realiza en esta modalidad para permitir el acceso al curso a aquellos alumnos que viven en zonas rurales lejos de los lugares habituales donde suelen realizarse los cursos y que tienen interés en continuar formándose. En este sistema de enseñanza el alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a sus circunstancias personales de tiempo

El alumno dispondrá de un extenso material sobre los aspectos teóricos del Curso que deberá estudiar para la realización de pruebas objetivas tipo test. Para el aprobado se exigirá un mínimo de 75% del total de las respuestas acertadas.

El Alumno tendrá siempre que quiera a su disposición la atención de los profesionales tutores del curso. Así como consultas telefónicas y a través de la plataforma de teleformación si el curso es on line. Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá del tipo de curso elegido y de las horas del mismo.

© icaformación2025

Profesorado:

Nuestro Centro fundado en 1996 dispone de 1000 m2 dedicados a formación y de 7 campus virtuales.

Tenemos una extensa plantilla de profesores especializados en las diferentes áreas formativas con amplia experiencia docentes: Médicos, Diplomados/as en enfermería, Licenciados/as en psicología, Licencidos/as en odontología, Licenciados/as en Veterinaria, Especialistas en Administración de empresas, Economistas, Ingenieros en informática, Educadodores/as sociales etc…

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas de las siguientes formas:

-Por el aula virtual, si su curso es on line
-Por e-mail
-Por teléfono

Medios y materiales docentes

-Temario desarrollado.

-Pruebas objetivas de autoevaluación y evaluación.

-Consultas y Tutorías personalizadas a través de teléfono, correo, fax, Internet y de la Plataforma propia de Teleformación de la que dispone el Centro.

© icaformación2025

Titulación:

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por correo o mensajería la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Programa del curso:

1.0 El marketing en el punto de venta
1.1 El marketing y el merchandising
1.2 Fases de aplicación del merchandising, imagen de la empresa
1.3 Características del consumidor
1.3.1 El comportamiento en el punto de venta
1.4 Diseño del punto de venta
1.5 El surtido, criterios de determinación
1.5.1 Análisis del surtido y de la estructura de mercado

2.0 Tratamiento del espacio
2.1 Introducción
2.2 Mobiliario
2.3 Circulación en el establecimiento
2.4 Implantación por secciones y por familias de productos
2.4.1 Características de los productos
2.4.2 Los condicionantes técnicos
2.4.3 La atracción de las diferentes zonas de la sala de venta
2.4.4 Adecuar los muebles al tipo de producto
2.5 Normativa de seguridad e higiene aplicada a la sala de ventas
2.5.1 Normativa de seguridad aplicada a la sala de ventas - normativa de protección contra incendios
2.5.2 Normativa de seguridad aplicada a la sala de ventas - normativa relativa a los riesgos eléctricos
2.5.3 Normativa de higiene aplicada a la sala de ventas

3.0 Optimización del lineal

© icaformación2025

3.1 Definición e implantación
3.2 Criterios organizativos
3.3 Cálculo de la rentabilidad del lineal
3.3.1 Avances informáticos

4.0 Diseño y composición del escaparate
4.1 Principios básicos para el diseño del escaparate
4.2 Presentación y distribución de los elementos
4.3 Cómo captar la atención, rótulos, carteles, displays y exhibidores
4.4 El planteamiento del escaparate como medio de venta
4.5 Investigación y pruebas instrumentales

5.0 Publicidad en el punto de venta (PLV)
5.1 Planificación e implantación de la PLV
5.1.1 Los medios publicitarios
5.1.2 Cartelística
5.2 Organización de la campaña de promoción en el punto de venta

6.0 Animación en el punto de venta
6.1 Permanente e intermitente
6.1.1 Las promociones

7.0 La iluminación
7.1 Introducción. La luz artificial
7.2 Diversos tipos de lámpara
7.3 La iluminación en el comercio
7.4 Consejos prácticos para proyectos de iluminación

8.0 El color
8.1 Introducción: luz y color
8.2 El color pigmento. Tono. Saturación. Luminosidad
8.3 Psicología del color, armonía y contraste
8.4 Tonos calientes y fríos
8.5 Dinámica de los colores
8.6 El lenguaje de los colores

9.0 Diferentes estilos de la decoración
9.1 El estilo clásico
9.2 El estilo moderno
9.3 El estilo vanguardista
9.4 El estilo naturista o rústico

© icaformación2025

9.5 El estilo contemporáneo

© icaformación2025