Animación del punto de venta

Animación del punto de venta

Duración: 60 horas

Precio: consultar euros.

Modalidad: e-learning

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.

Metodología:

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:

TEMA 1. ORGANIZACIÓN DEL PUNTO DE VENTA

- Conceptos básicos de la organización y distribución de espacios comerciales: la implantación de productos
- Criterios de implantación del producto:
- Zonas: venta, exposición, circulación, almacenaje y caja.
- Secciones y las familias de productos: categorías de productos
- Comportamiento del cliente en el punto de venta:
- Entrada.
- Circulación y recorrido.
- Salida.
- Espacio comercial:
- Pasillos,
- Secciones y
- Escaparate.
- Gestión del lineal:
- Determinación del surtido: amplio, profundo, estructurado.
- Permanentes y productos gancho, productos líderes, productos de marca, productos estacionales y promociones.
- Facing: concepto.
- Rotación de productos en el lineal: concepto y cálculo.
- Reposición: concepto y repercusiones del desabastecimiento del lineal.
- Distribución de familias de artículos en el lineal.
- Orden y limpieza en el punto de venta.
- Normas de seguridad e higiene en el punto de venta.

TEMA 2. ANIMACIÓN BÁSICA EN EL PUNTO DE VENTA

- Factores básicos de animación del punto de venta:
- Mobiliario.
- Decoración.
- Iluminación.
- Color.
- Sonorización.
- Señalización u otros
- Equipo y mobiliario comercial básico.

© icaformación2025

- Góndola,
- Expositores,
- Vitrinas,
- Elementos: cabecera y lineal.
- Montaje y mantenimiento: normas de seguridad e higiene.
- Presencia visual de productos en el lineal.
- Colocación del producto: optimización del lineal.
- Información del producto en el establecimiento.
- Normativa legal vigente: precio y promociones.
- Calentamiento de zonas frías en el punto de venta:
- Zonas frías y calientes.
- Métodos de calentamiento.
- La publicidad en el lugar de venta:
- Indicadores visuales.
- Expositores
- Carteles
- Displays
- Letreros luminosos
- Cartelística en el punto de venta:
- Principales tipos de carteles.
- Función y notoriedad.
- Técnicas básicas de rotulación.
- Aplicaciones gráficas y de edición a nivel usuario
- Máquinas expendedoras: Vending.
- Gestión de la venta de máquinas expendedoras.

TEMA 3. PRESENTACIÓN Y EMPAQUETADO DE PRODUCTOS PARA LA VENTA

- Empaquetado comercial.
- Tipos y finalidad de empaquetados.
- Envase de presentación: características.
- Envoltorio para regalo: características.
- Empaquetados de campañas comerciales.
- Empaquetado de conservación.
- La bolsa: tipos y características.
- Técnicas de empaquetado y embalado comercial.
- Materiales de empaquetado.
- Productos simétricos.
- Productos redondos.
- Otros productos.
- Utilización de materiales para el empaquetado:
- Papel.
- Tijeras y otros.
- Optimización de uso de materiales: eficiencia y calidad.
- Colocación de adornos adecuados a cada campaña y tipo de producto.
- Plantillas y acabados.

TEMA 4. ELABORACIÓN DE INFORMES COMERCIALES SOBRE LA VENTA

- Conceptos y finalidad de informes de ventas.
- Estructura de un informe:
- Composición.
- Esquema: Organización de contenido.
- Elaboración de informes comerciales
- Surtido: Rotura, defectos, excedentes.
- Demanda: Detección de necesidades, productos.

© icaformación2025

- El cliente: Segmentos, nuevas líneas de negocio.
- Presentación gráfica de datos comerciales: volumen de ventas, visitas u otras.

© icaformación2025