

Animación y presentación del producto en el punto de venta

DESCRIPCIÓN

Los objetivos de este curso son:

- Aprender a mejorar la presentación y empaquetado de los productos para la venta.
- Adquirir los conocimientos esencial para organizar el punto de venta.
- Conocer los elementos más relevantes que influyen en la percepción de los clientes de cara a potenciar la animación del punto de venta.
- Conocer las herramientas y técnicas para recabar la información mas relevante de la actividad en el punto de venta y la actividad de los clientes para su estudio, análisis y propuesta de mejora.

DIRIGIDO A

El curso está dirigido a alumnos interesados en la temática, y permitirá al usuario adquirir los conocimientos y destrezas necesarias para desempeñar funciones relacionadas con la materia.

REQUISITOS ESPECIALES DE ACCESO Y OBTENCIÓN DEL TÍTULO

No se establecen requisitos previos de acceso:

Requisitos para la obtención del título:

- Completar el 100% de las autoevaluaciones
- Lectura/ Estudio del material didáctico completo
- Visionado de los videos formativos
- Superar el examen final con una nota superior al 60% (3 intentos máximo)

Los alumnos que no superen el examen final, pero cumplan el resto de requisitos, podrán solicitar un certificado de Participación emitido por INTEDYA Internacional

FICHA DEL CURSO



Modalidad Elearning

Duración: 60 h



Titulación Otorgada

Animación y presentación del producto en el punto de venta



Título emitido por



**Modalidad Elearning**

Duración: 60 h

**Titulación Otorgada**

Animación y presentación del producto en el punto de venta

**Título emitido por****UD. 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

1.3. Comportamiento del cliente en el punto de venta

1.4. Espacio comercial

1.5. Gestión 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

UD. 2. Animación básica en el punto de venta

2.1. Factores básicos de animación del punto de venta

2.2. Equipo y mobiliario comercial básico

2.3. Presencia visual de productos en el lineal

2.4. Calentamiento de zonas frías en el punto de venta

2.5. La publicidad en el lugar de venta

2.6. Cartelística en el punto de venta

2.7. Maquinas expendedoras: vending

UD. 3. Presentación y empaquetado de productos para la venta

3.1. Empaquetado comercial

3.2. Técnicas de empaquetado y embalado comercial

3.3. Utilización de materiales para el empaquetado

3.4. Colocación de adornos adecuados a cada campaña y tipo de producto

UD. 4. Elaboración de informes comerciales sobre la venta

4.1. Conceptos y finalidad de informes de ventas

4.2. Estructura de un informe

4.3. Elaboración de informes comerciales