

Dinamización del punto de venta en el pequeño comercio

DESCRIPCIÓN

Objetivos del curso:

- Establecer promociones a partir de las características de distintos productos ofertados, analizando el impacto y eficacia comercial a través de ratios u otros instrumentos de medida.
- Aplicar técnicas de distribución interna en base a criterios comerciales incluyendo la seguridad y accesibilidad, optimizando la superficie disponible y cumpliendo la normativa comercial y de seguridad.
- Determinar recursos y elementos de animación y decorativos en pequeños comercios aplicando criterios de comportamiento del consumidor en el punto de venta.
- Organizar la exposición de distintos tipos de productos aplicando criterios de rentabilidad de superficie, de seguridad y en base al lineal disponible.
- Elaborar carteles y folletos publi- promocionales para incentivar las ventas y fidelizar a clientes, utilizando materiales y aplicaciones ofimáticas específicas a nivel usuario.

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: 40 h

**Titulación Otorgada**

Dinamización del punto de venta en el pequeño comercio

**Modalidad Elearning**

Duración: 40 h

**Titulación Otorgada**

Dinamización del punto de venta en el pequeño comercio

Unidad didáctica 1: Psicología de la venta en el pequeño comercio:

- 1.1. Comportamiento del cliente en el punto de venta
- 1.2. Circulación interna del cliente
- 1.3. Zonas frías y calientes

Unidad didáctica 2: Organización interior del punto de venta de pequeños comercios

- 2.1. Distribución funcional del punto de venta
- 2.2. Elementos de merchandising
- 2.3. Diseño de interiores básico
- 2.4. Normativa de seguridad e higiene en el punto de venta

Unidad didáctica 3: Distribución de productos en el pequeño comercio:

- 3.1. El surtido
- 3.2. Clasificación de los productos
- 3.3. Características de los productos
- 3.4. Identificación de los productos
- 3.5. Implantación en el lineal y exposición de los productos

Unidad didáctica 4: Acciones promocionales en el punto de venta.

- 4.1. Normativa comercial promocional
- 4.2. Técnicas de promoción para incentivar y fidelizar clientes
- 4.3. Elementos y soportes promocionales
- 4.4. Presupuestos y medios disponibles

Unidad didáctica 5: Señalética y cartelística comercial.

- 5.1. Identidad: logotipo y marca
- 5.2. Publicidad comercial
 - 5.2.1. Tipos
- 5.3. Rótulos y letreros
- 5.4. Aplicaciones para la autoedición de folletos y carteles
- 5.5. Aplicaciones informáticas gráficas y de edición