

Modalidad: curso e-Learning Duración: 60 horas

Categorías: Comercio y marketing

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.

CONTENIDOS

Organización del punto de venta

Introducción

Conceptos básicos de la organización y distribución de espacios comerciales: la implantación de productos

Criterios de implantación del producto

Comportamiento del cliente en el punto de venta

Espacio comercial

Gestión 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

Resumen

Animación básica en el punto de venta

Introducción

Factores básicos de animación del punto de venta

Equipo y mobiliario comercial básico

Presencia visual de productos en el lineal

Calentamiento de zonas frías y calientes en el punto de venta

La publicidad en el lugar de la venta

Cartelística en el punto de venta

Máquinas expendedoras: vending

Resumen

Presentación y empaquetado de productos para la venta

Introducción

Empaquetado comercial

Técnicas de empaquetado y embalado comercial

Utilización de materiales para el empaquetado

Colocación de adornos adecuados a cada campaña y tipo de producto

Plantillas y acabados

Resumen

Elaboración de informes comerciales sobre la venta

Introducción

Conceptos y finalidad de informes de ventas

Estructura de un informe

