

Modalidad: curso e-Learning Duración: 25 horas

Categorías: Comercio y marketing

OBJETIVOS

Interpretar la información que define la distribución y organización de un espacio comercial.

CONTENIDOS

1. El punto de venta y la superficie comercial 2. Marketing en el punto de venta. 3. Relaciones entre fabricante y superficies comerciales. 4. Normativa aplicable a las superficies comerciales. 5. Espacios mínimos, número y dimensión de los pasillos. 6. Acceso. Barreras de acceso y derecho de admisión. 7. Protección al consumidor: información y publicidad en el punto de venta. 8. Consumidores con necesidades especiales o sensibles. 9. Seguridad e higiene aplicada a las salas de ventas. Secciones especiales.

