

Operaciones Auxiliares en el Punto de Venta

Modalidad: Teleformación

Duración: 90 horas

Titulación expedida por la Universidad Rey Juan Carlos¹

Objetivos

- Diferenciar los sistemas y zonas habituales de distribución y organización de productos en distintos tipos de superficies comerciales
- Montar los elementos y expositores utilizados habitualmente para la animación, exposición y presentación de productos en el punto de venta, siguiendo las instrucciones y aplicando criterios comerciales, orden y limpieza
- Colocar distintos tipos de productos en estanterías, expositores o mobiliario específico del punto de venta en base a instrucciones escritas, gráficas o planogramas respetando las características de los productos y las normas de seguridad, higiene postural y prevención de riesgos
- Manejar equipos de localización, etiquetado, recuento y dispositivos de seguridad de productos, con soltura y eficacia, respetando las instrucciones del fabricante
- Aplicar técnicas de empaquetado y presentación atractiva, en función de las características de distintos tipos de productos y objetivos comerciales, utilizando los materiales necesarios de forma eficiente
- Aplicar criterios y procedimientos de organización y mantenimiento del orden y limpieza propios y del punto de venta, utilizando el material y equipo de limpieza necesario

Índice

UD1. Estructura y tipos de establecimientos comerciales

- 1.1 Concepto y funciones.
- 1.2 Características y diferencias.
- 1.3 Tipos de superficies comerciales.

UD2. Organización y distribución de productos

- 2.1 Zonas frías y calientes.
- 2.2 Diseño.

UD3. Técnicas de animación del punto de venta

- 3.1 Técnicas físicas de equipamiento.
- 3.2 Técnicas psicológicas
- 3.3 Técnicas de estímulo.
- 3.4 Técnicas personales.

¹ Una vez superado el curso

UD4. Móobiliario y elementos expositivos

- 4.1 Tipología y funcionalidad.
- 4.2 Características.
- 4.3 Elección.
- 4.4 Ubicación
- 4.5 Manipulación y montaje.

UD5. Colocación de productos

- 5.1 Funciones.
- 5.2 Lineales. Frenteo.
- 5.3 Niveles de exposición.
- 5.4 Necesidades y criterios.
- 5.5 Etiquetado.
- 5.6 Identificación de productos: Interpretación de datos.
- 5.7 Acondicionamiento de lineales, estanterías y expositores.
- 5.8 Rentabilidad de la actividad comercial.

UD6. Técnicas de empaquetado comercial de productos

- 6.1 Tipos y finalidad de empaquetados.
- 6.2 Técnicas de empaquetado.
- 6.3 Características de los materiales.
- 6.4 Utilización y optimización de materiales.
- 6.5 Colocación de adornos adecuados a cada campaña y tipo de producto.
- 6.6 Plantillas y acabados.
- 6.7 Requisitos del puesto de trabajo.
- 6.8 Gestión de residuos.
- 6.9 Envases.
- 6.10 Embalajes.
- 6.11 Asimilables a residuos domésticos.

UD7. Prevención de accidentes y riesgos laborales en las operaciones auxiliares en el punto de venta

- 7.1 Prevención en actividades de organización, reposición, acondicionamiento y limpieza del punto de venta.
- 7.2 Higiene postural.
- 7.3 Prevención aplicable a operaciones de montaje y elementos expositores.
- 7.4 Accidentes por caídas.
- 7.5 Uso de escaleras.
- 7.6 Golpes en estanterías.
- 7.7 Riesgos eléctricos.
- 7.8 Puertas.
- 7.9 Normas de manipulación de productos e higiene postural.
- 7.10 Equipos de protección individual.