

Animación y presentación del producto en el punto de venta

Modalidad: Teleformación

Duración: 60 horas

Titulación expedida por la Universidad Rey Juan Carlos¹

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.

Índice

UD1. 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.

UD2. 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 linea.
- 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 Máquinas expendedoras: Vending.

¹ Una vez superado el curso

UD3. Presentación y empaquetado de productos para la venta

- 3.1 Empaquetado comercial.
- 3.2 Técnicas de empaquetado y embalado comercia.
- 3.3 Utilización de materiales para el empaquetado.
- 3.4 Colocación de adornos adecuados a cada campaña y tipo de producto.
- 3.5 Plantillas y acabados.

UD4. 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.