

Animación y presentación del producto en el punto de venta

Código: 4229

Estos **Cursos** están compuestos por un pack de formación ideados para desarrollar **Formación Continua** en las modalidades “**a distancia**” y/u “**on line**”. Los contenidos de nuestros cursos, ajustados a los certificados de Profesionalidad, dan cobertura a un gran número de cualificaciones profesionales. Cada pack de formación se compone de: manual ó temario del alumno, cuaderno de anotaciones, prueba de evaluación y cuestionario de calidad y en su caso CD o DVD o claves para el acceso al aula virtual basada en la plataforma libre más conocida Moodle. Ofrecemos un servicio especializado de tutorías en las modalidades “**a distancia**” y “**on-line**”, por el que más de 100 profesionales cualificados gestionarán su curso formativo, tanto a nivel administrativo y docente, encargándose de:

1. **Tutor personal** por alumno.
2. **Gestión del envío** del temario o manual formativo.
3. **Seguimiento permanente del aprendizaje.**
4. **Resolución de dudas.**
5. **Emisión de un diploma** acreditativo

➤ **Modalidad: Distancia**

➤ **Duración: 75 horas**

➤ **Objetivos:**

Aplicar procedimientos de organización e implantación en el punto de venta físico. Confeccionar informes derivados de la actuación en la venta. Aplicar las técnicas de empaquetado y embalado.

➤ **Contenidos:**

Organización del punto de venta

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.

Animación básica en el punto de venta

Factores básicos de animación del punto de venta.

Equipo y mobiliario comercial básico.

Presencia visual de productos en el lineal.

Calentamiento de zonas frías en el punto de venta.

La publicidad en el lugar de venta.

Cartelística en el punto de venta.

Máquinas expendedoras: Vending.

Presentación y empaquetado de productos para la venta

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.

Elaboración de informes comerciales sobre la venta

Conceptos y finalidad de informes de ventas.

Estructura de un informe.

Elaboración de informes comerciales.