

## DEPENDIENTE DE COMERCIO.

**Código: 3510**

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: Tipo A - de 76 a 85 horas**

➤ **Objetivos:**

El alumno, a la finalización del curso, conocerá las funciones que desarrolla un Dependiente de Comercio, y habrá adquirido las habilidades y actitudes necesarias para desempeñar a la perfección este puesto de trabajo.

➤ **Contenidos:**

### **Módulo 1: Comunicación y Comportamiento del Consumidor**

#### Técnicas de comunicación

Introducción . ¿Qué entendemos por comunicación?. El proceso de comunicación. Tipos de comunicación. Técnicas comunicativas. La comunicación no verbal. El mensaje. Dificultades en la comunicación. La comunicación en la empresa. Resumen.

#### El comportamiento de compra y venta

Introducción. Consumidores y compradores. El vendedor. El telemarketing. Resumen.

### **Módulo 2: Técnicas de Venta**

#### Conocimiento de los productos

Concepto de producto. Clasificación de los productos. El ciclo de vida del producto. El plan portafolio. Sistemas de venta. Resumen.

#### La venta en el comercio

Introducción. Desarrollo del Proceso de Venta. Inicio y desarrollo de la entrevista. Fundamentos de marketing. Resumen.

### **Módulo 3: Introducción a la Gestión de Stocks**

## Los inventarios

Concepto. Métodos para elaborar inventarios. Elaboración de inventarios. Tipos de inventarios. El inventario físico. El código de barras. Resumen.

## Gestión de stocks

Costes asociados a la gestión de stocks. Nivel de servicio y coste de ruptura de stock. Stock de seguridad. Plazo de aprovisionamiento. Resumen.

## **Módulo 4: Introducción a la Organización del Punto de Venta**

### El surtido

El surtido: concepto y estructura El surtido: clasificación. El surtido: dimensiones. Cualidades del surtido. Selección del surtido. Análisis del surtido. La codificación del surtido. Resumen.

### El interior del punto de venta

Introducción . El espacio de venta. Determinación de las secciones. Ubicación de las distintas secciones en la sala de ventas. Localización de las secciones. La elección del mobiliario. Tipos de compra. Resumen.

### El exterior del punto de venta

La fachada del punto de venta. El escaparate. Señalización exterior. Resumen.