

Introducción a la Organización del Punto de Venta

Código: 0125

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:**

Colaborar en la aplicación eficaz y apropiada de las técnicas de animación del punto de venta, con objeto de optimizar el espacio de ventas y la incentivación de éstas.

➤ **Contenidos:**

Tema 1.- Organización del Punto de Venta.

Distribución del Punto de Venta. La Circulación en el Punto de Venta. Zonas Frías y Zonas Calientes.

Tema 2.- El Mobiliario en el Punto de Venta.

Tipo de Mobiliario. Criterios de Implantación del Mobiliario.

Tema 3.- Estética en el Punto de Venta.

La Señalización en el Punto de Venta. Presentación de Productos. Niveles y Zonas del Lineal. Implantación del Lineal.

Tema 4.- El Exterior del Punto de Venta.

La Fachada. El Escaparate. Clases de Escaparates.

Tema 5.- El Surtido.

Composición del Surtido. Mezcla de Productos. Características Comerciales del Surtido. El Plan Portafolio de la Empresa.