

FAMILIA PROFESIONAL: Comercio y Marketing

CURSO: Conocimiento del producto y su presentación al cliente

HORAS: 100 horas + 65H (*El curso incluye formación en Empleabilidad y Habilidades Sociales, Competencias Digitales e Idiomas cuyo objetivo es facilitar los conocimientos y recursos necesarios para acercarse a las empresas con confianza y desenvolverse adecuadamente en un puesto de trabajo*).

REQUISITOS:

No se establecen requisitos académicos de acceso, pero se recomienda poseer competencias digitales básicas para el aprovechamiento de la formación online.

Modalidad On Line

Contenidos

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 lineal.
- 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.

UD3. Presentación y Empaquetado de Productos para la Venta.

- 3.1. Empaquetado comercial.
- 3.2. Técnicas de empaquetado y embalado comercial.
- 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.