

Operaciones auxiliares en el punto de venta (MF1327_1)

Modalidad:

e-learning con una duración 56 horas

Objetivos:

Contenidos:

1. Estructura y tipos de establecimientos comerciales. 1.1 Concepto y funciones. 1.2 Características y diferencias. 1.3 Tipos de superficies comerciales. 1.3.1 Por ubicación 1.3.2 Por tamaño 1.3.3 Por productos 2. Organización y distribución de productos. 2.1 Zonas frías y calientes: 2.2 Diseño: 2.2.1 Por zonas 2.2.1.1 Ventas. 2.2.1.2 Almacén. 2.2.1.3 Recepción y descarga. 2.2.1.4 Auxiliares. 2.2.2 Por productos 2.2.2.1 Alimentarios 2.2.2.2 No alimentarios 3. Técnicas de animación del punto de venta 3.1 Técnicas físicas de equipamiento: 3.1.1 Cabeceras 3.1.2 Pilas 3.1.3 Contenedores 3.1.4 Islas 3.2 Técnicas psicológicas: 3.2.1 Regalos publicitarios 3.2.2 Premios a la fidelidad 3.2.3 Muestras 3.2.4 Cupones 3.2.5 Reembolsos 3.2.6 Premios 3.2.7 Descuentos 3.3 Técnicas de estímulo. 3.3.1 Medios audiovisuales 3.3.2 Creación de ambientes 3.4 Técnicas personales. 4. Mobiliario y elementos expositivos 4.1 Tipología y funcionalidad. 4.2 Características. 4.3 Elección. 4.4 Ubicación: 4.4.1 recta 4.4.2 espiga 4.4.3 libre 4.4.4 abierta 4.4.5 cerrada 4.5 Manipulación y montaje. 5. Colocación de productos 5.1 Funciones 5.2 Lineales. Fronteo. 5.3 Niveles de exposición. 5.4 Necesidades y criterios: 5.4.1 Reposición 5.4.2 Rotación 5.4.3 Abastecimiento 5.4.4 Colocación 5.5 Etiquetado 5.6 Identificación de productos: Interpretación de datos. 5.7 Acondicionamiento de lineales, estanterías y expositores. 5.8 Rentabilidad de la actividad comercial 6. Técnicas de empaquetado comercial de productos 6.1 Tipos y finalidad de empaquetados. 6.2 Técnicas de empaquetado. 6.3 Características de los materiales. 6.4 Utilización y optimización de materiales. 6.5 Colocación de adornos adecuados a cada campaña y tipo de producto. 6.6 Plantillas y acabados 6.7 Requisitos del puesto de trabajo 6.8 Gestión de residuos 6.9 Envases 6.10 Embalajes 6.11 Asimilables a residuos domésticos 7. Prevención de accidentes y riesgos laborales en las operaciones auxiliares en el punto de venta 7.1 Prevención en

La manera más sencilla de que crezca
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN
FORMACIÓN**



actividades de organización, reposición, acondicionamiento y limpieza del punto de venta. 7.2 Higiene postural 7.2.1 Elementos eléctricos 7.2.2 Productos de limpieza 7.2.3 Otros 7.3 Prevención aplicable a operaciones de montaje y elementos expositores: 7.4 Accidentes por caídas 7.5 Uso de escaleras 7.6 Golpes en estanterías 7.7 Riesgos eléctricos 7.8 Puertas 7.8.1 Otros 7.9 Normas de manipulación de productos e higiene postural. 7.9.1 Identificación de lesiones y riesgos. 7.9.2 Recomendaciones básicas para la prevención de lesiones. 7.10 Equipos de protección individual. 7.10.1 Características y ventajas. 7.10.2 Uso y mantenimiento.