

# Distribución y decoración dentro del comercio v1

## Modalidad:

e-learning con una duración 56 horas

## Objetivos:

Objetivos generales - Proporcionar al alumno unos conocimientos fundamentales y generales en la distribución y decoración de sus comercios para potenciar el rendimiento de las ventas y lograr así una mejora en la calidad de la gestión. - Dotar al alumno de la formación necesaria para rentabilizar el espacio en el establecimiento y lograr la mejor visualización de los productos para aumentar las ventas. - El alumno adquiere la capacidad de personalizar el espacio de su comercio y darle una identidad propia. - El alumno aprenderá a utilizar el espacio a componer distintos tipos de climas, para crear un ambiente que atraiga al consumidor. Objetivos específicos - Dar a conocer al alumno técnicas a través de la imagen en las cuales optimizar las ventas en el negocio. Organizando la publicidad y las promociones necesarias en el punto de venta para alcanzar los objetivos previstos. - Criterios básicos para la colocación y distribución del surtido. Determinando la implantación de productos con el fin de optimizar el lineal. - Aprender los aspectos básicos de la colocación de los artículos, coordinando las actuaciones de promoción en el punto de venta. Conociendo las opciones que hay en el mercado del mobiliario y sus utilidades. - Conocer la motivación de los consumidores para orientar los mensajes publicitarios. - Optimizar circulación, la visión de los productos y las compras de los clientes. - Estudio del color, de la luz, de la ambientación. Escoger las correctas combinaciones de colores con trabajos cromáticos que determinan sensaciones distintas en cada ambiente, según el carácter q se quiera lograr. - Saber establecer la iluminación correcta, con los efectos lumínicos recomendados según el espacio a tratar. - El curso propone investigar el diseño del espacio interior con las distintas tendencias de decoración.

## Contenidos:

- 1.0 El marketing en el punto de venta
- 1.1 El marketing y el merchandising



La manera más sencilla de que crezca  
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN  
FORMACIÓN**



- 1.2 Fases de aplicación del merchandising, imagen de la empresa
- 1.3 Características del consumidor
  - 1.3.1 El comportamiento en el punto de venta
- 1.4 Diseño del punto de venta
- 1.5 El surtido, criterios de determinación
  - 1.5.1 Análisis del surtido y de la estructura de mercado
- 2.0 Tratamiento del espacio
  - 2.1 Introducción
  - 2.2 Mobiliario
  - 2.3 Circulación en el establecimiento
  - 2.4 Implantación por secciones y por familias de productos
    - 2.4.1 Características de los productos
    - 2.4.2 Los condicionantes técnicos
    - 2.4.3 La atracción de las diferentes zonas de la sala de venta
    - 2.4.4 Adecuar los muebles al tipo de producto
  - 2.5 Normativa de seguridad e higiene aplicada a la sala de ventas
    - 2.5.1 Normativa de seguridad aplicada a la sala de ventas - normativa de protección contra incendios
    - 2.5.2 Normativa de seguridad aplicada a la sala de ventas - normativa relativa a los riesgos eléctricos

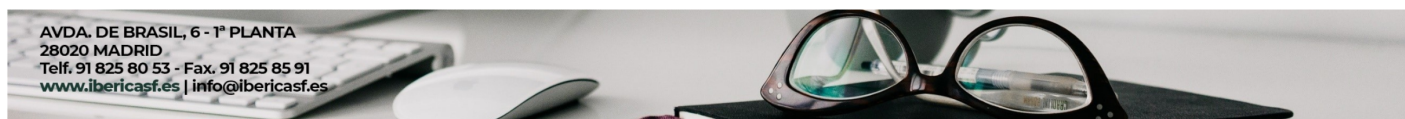


La manera más sencilla de que crezca  
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN  
FORMACIÓN**



- 2.5.3 Normativa de higiene aplicada a la sala de ventas
  
- 3.0 Optimización del lineal
  - 3.1 Definición e implantación
  - 3.2 Criterios organizativos
  - 3.3 Cálculo de la rentabilidad del lineal
    - 3.3.1 Avances informáticos
  
- 4.0 Diseño y composición del escaparate
  - 4.1 Principios básicos para el diseño del escaparate
  - 4.2 Presentación y distribución de los elementos
  - 4.3 Cómo captar la atención, rótulos, carteles, displays y exhibidores
  - 4.4 El planteamiento del escaparate como medio de venta
  - 4.5 Investigación y pruebas instrumentales
  
- 5.0 Publicidad en el punto de venta (PLV)
  - 5.1 Planificación e implantación de la PLV
    - 5.1.1 Los medios publicitarios
    - 5.1.2 Cartelística



La manera más sencilla de que crezca  
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN  
FORMACIÓN**



## 5.2 Organización de la campaña de promoción en el punto de venta

## 6.0 Animación en el punto de venta

### 6.1 Permanente e intermitente

#### 6.1.1 Las promociones

## 7.0 La iluminación

### 7.1 Introducción. La luz artificial

### 7.2 Diversos tipos de lámpara

### 7.3 La iluminación en el comercio

### 7.4 Consejos prácticos para proyectos de iluminación

## 8.0 El color

### 8.1 Introducción: luz y color

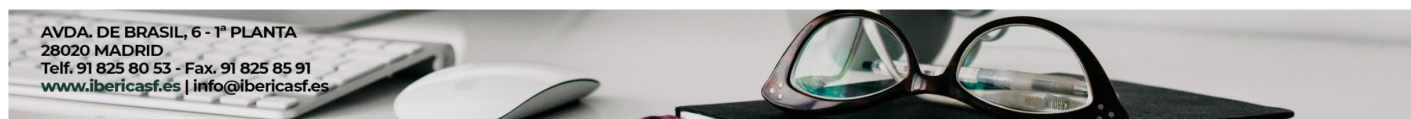
### 8.2 El color pigmento. Tono. Saturación. Luminosidad

### 8.3 Psicología del color, armonía y contraste

### 8.4 Tonos calientes y fríos

### 8.5 Dinámica de los colores

### 8.6 El lenguaje de los colores



La manera más sencilla de que crezca  
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN  
FORMACIÓN**



9.0 Diferentes estilos de la decoración

9.1 El estilo clásico

9.2 El estilo moderno

9.3 El estilo vanguardista

9.4 El estilo naturista o rústico

9.5 El estilo contemporáneo

