

La manera más sencilla de que crezca
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN
FORMACIÓN**



Animación y presentación del producto en el punto de venta - Actividades de venta

Modalidad:

e-learning con una duración 56 horas

Objetivos:

Aplicar procedimientos de organización e implantación en el punto de venta físico en función de unos criterios comerciales previamente definidos.

Confeccionar informes derivados de la actuación en la venta, de acuerdo con objetivos definidos.

Aplicar las técnicas de empaquetado y embalado siguiendo criterios definidos.

Contenidos:

Organización del punto de venta

Introducción

Conceptos básicos de la organización y distribución de espacios comerciales: la implantación de productos

Criterios de implantación del producto

Comportamiento del cliente en el punto de venta

Espacio comercial

Gestión del lineal

Distribución de familias de artículos en el lineal

Orden y limpieza en el punto de venta

Normas de seguridad e higiene en el punto de venta

Resumen

Animación básica en el punto de venta

Introducción



La manera más sencilla de que crezca
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN
FORMACIÓN**



Factores básicos de animación del punto de venta
Equipo y mobiliario comercial básico
Presencia visual de productos en el lineal
Calentamiento de zonas frías y calientes en el punto de venta
La publicidad en el lugar de la venta
Cartelística en el punto de venta
Máquinas expendedoras: vending
Resumen

Presentación y empaquetado de productos para la venta
Introducción
Empaquetado comercial
Técnicas de empaquetado y embalado comercial
Utilización de materiales para el empaquetado
Colocación de adornos adecuados a cada campaña y tipo de producto
Plantillas y acabados
Resumen

Elaboración de informes comerciales sobre la venta
Introducción
Conceptos y finalidad de informes de ventas
Estructura de un informe
Elaboración de informes comerciales
Resumen

