

La manera más sencilla de que crezca  
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN  
FORMACIÓN**



# Promociones en espacios comerciales - Gestión comercial de ventas

Modalidad:

e-learning con una duración 56 horas

Objetivos:

Definir acciones promocionales según los objetivos comerciales, incremento de ventas o rentabilidad de espacios comerciales. Elaborar elementos promocionales para establecimientos comerciales utilizando los materiales y equipos adecuados. Aplicar métodos de control de eficiencia en acciones promocionales en el punto de venta.

Contenidos:

Promoción en el punto de venta  
Comunicación comercial.  
Planificación de actividades promocionales según el público objetivo.  
La promoción del fabricante y del establecimiento.  
Formas de promoción dirigidas al consumidor:  
Selección de acciones.  
Animación de puntos calientes y fríos en el establecimiento comercial.  
Utilización de aplicaciones informáticas de gestión de proyectos/tareas.

Merchandising y animación del punto de venta  
Definición y alcance del merchandising.  
Tipos de elementos de publicidad en el punto de venta.  
Técnicas de rotulación y serigrafía.  
Mensajes promocionales.  
Aplicaciones informáticas para la autoedición de folletos y carteles publicitarios.

Control de las acciones promocionales



La manera más sencilla de que crezca  
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN  
FORMACIÓN**



Criterios de control de las acciones promocionales.  
Cálculo de índices y ratios económico-financieros.  
Análisis de resultados.  
Aplicación de medidas correctoras en el punto de venta.  
Utilización de hojas de cálculo informático para la organización y control del trabajo.

Acciones promocionales online

Internet como canal de información y comunicación de la empresa/establecimiento.

Herramientas de promoción online, sitios y estilos web para la promoción de espacios virtuales.

Páginas web comerciales e informativas.

Elementos de la tienda y/o espacio virtual.

Elementos de la promoción online.