



**La mejor formación a tu alcance.**

# Merchandising, Publicidad y Animación en el Punto de Venta

Modalidad:

e-learning con una duración 56 horas

Objetivos:

- Conocer los aspectos generales del mercado y el consumidor.
- Adquirir técnicas de venta.
- Dar importancia al exterior del punto de venta y el lineal.
- Adquirir las técnicas generales del merchandising.

Contenidos:

## UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL MERCADO

Concepto de mercad  
Definiciones y conceptos relacionados  
División del mercado

## UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL CONSUMIDOR

El consumidor y sus necesidades  
La psicología; mercado  
La psicología; consumidor  
Necesidades  
Motivaciones  
Tipos de consumidores  
Análisis del comportamiento del consumidor

# La mejor formación a tu alcance.

Factores de influencia en la conducta del consumidor  
Modelos del comportamiento del consumidor

## UNIDAD DIDÁCTICA 3. SERVICIO/ASISTENCIA AL CLIENTE

Servicio al cliente  
Asistencia al cliente  
Información y formación del cliente  
Satisfacción del cliente  
Formas de hacer el seguimiento  
Derechos del cliente-consumidor  
Tratamiento de reclamaciones  
Tratamiento de dudas y objeciones

## UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL PROCESO DE COMPRA

Proceso de decisión del comprador  
Roles en el proceso de compra  
Complejidad en el proceso de compra  
Tipos de compra  
Variables que influyen en el proceso de compra

## UNIDAD DIDÁCTICA 5. VENTAS

Introducción  
Teorías de las ventas  
Tipos de ventas  
Técnicas de ventas  
Anexo I. Envoltorio y Paquetería  
Anexo II. Costes de Presentación y Paquetería

## UNIDAD DIDÁCTICA 6. EL VENDEDOR. PSICOLOGÍA APLICADA

El vendedor  
Tipos de vendedores  
Características del buen vendedor  
Cómo tener éxito en las ventas  
Actividades del vendedor  
Nociones de psicología aplicada a la venta



**FOESCO**  
FORMACIÓN ESTATAL CONTINUA

Tel.: 910 323 794  
[cursos@foesco.com](mailto:cursos@foesco.com)



# La mejor formación a tu alcance.

Consejos prácticos para mejorar la comunicación  
Actitud y comunicación no verbal

## UNIDAD DIDÁCTICA 7. ANIMACIÓN EN EL PUNTO DE VENTA.

Merchandising  
Condiciones ambientales  
Captación de clientes  
Diseño interior  
Situación de las secciones  
Animación  
Mobiliario  
La Circulación de los Clientes  
Distribución de las secciones  
La cartelería y señalización



**FOESCO**  
FORMACIÓN ESTATAL CONTINUA

Tel.: 910 323 794  
[cursos@foesco.com](mailto:cursos@foesco.com)

