

Animación y presentación del producto en el punto 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:

Tema 1. Organización del Punto de Venta.

- 1.1. Conceptos básicos de la organización y distribución de espacios comerciales: la implantación de productos
- 1.2. Criterios de implantación del producto
- 1.3. Comportamiento del cliente en el punto de venta
- 1.4. Espacio comercial
- 1.5. Gestión del lineal
- 1.6. Distribución de familias de artículos en el lineal
- 1.7. Orden y limpieza en el punto de venta
- 1.8. Normas de seguridad e higiene en el punto de venta

Tema 2. Animación Básica en el Punto de Venta.

- 2.1. Factores básicos de animación del punto de venta
- 2.2. Equipo y mobiliario comercial básico
- 2.3. Presencia visual de productos en el lineal
- 2.4. Calentamiento de zonas frías en el punto de venta
- 2.5. La publicidad en el lugar de venta

- 2.6. Cartelística en el punto de venta
- 2.7. Máquinas expendedoras: Vending

Tema 3. Presentación y Empaquetado de Productos para la Venta.

- 3.1. Empaquetado comercial
- 3.2. Técnicas de empaquetado y embalado comercial
- 3.3. Utilización de materiales para el empaquetado
- 3.4. Colocación de adornos adecuados a cada campaña y tipo de producto
- 3.5. Plantillas y acabados

Tema 4. Elaboración de Informes Comerciales sobre la Venta.

- 4.1. Conceptos y finalidad de informes de ventas
- 4.2. Estructura de un informe
- 4.3. Elaboración de informes comerciales