

## Técnicas de animación del punto de ventas



**Área:** Comercio y Marketing-Packs formativos - Plataforma

**Modalidad:** Teleformación

**Duración:** 60 h

**Precio:** 450.00€

[Curso Bonificable](#)

[Contactar](#)

[Recomendar](#)

[Matricularme](#)

### OBJETIVOS

Aplicar eficaz y apropiadamente las técnicas de "merchandising" y animación de venta con objeto de optimizar el espacio de ventas y la incentivación de éstas.

### CONTENIDOS

1 los productos en el punto de venta - 1.1 línea y gama de productos - 1.2 tipo de productos - 1.3 identificación del producto - 1.4 actividades: los productos en el punto de venta - 2 el surtido - 2.1 definición - 2.2 caracterización - 2.3 estructurado - 2.4 actividades: el surtido - 3 organización del punto de venta - 3.1 conceptos básicos - 3.2 criterios de implantación - 3.3 comportamiento del cliente - 3.4 equipo y mobiliario - 3.5 calentamiento de zonas frías - 3.6 cartelería en el punto de venta - 3.7 actividades: organización del punto de venta - 4 técnica de merchandising - 4.1 técnica - 4.2 tipos de merchandising - 4.3 gestión del surtido - 4.4 gestión estratégica del lineal - 4.5 rentabilidad directa del producto - 4.6 actividades: técnica de merchandising - 5 comunicación comercial - 5.1 los objetivos - 5.2 los instrumentos - 5.3 el proceso de la planificación - 5.4 reglamentación de la publicidad - 5.5 la promoción de ventas - 5.6 escaparate - 5.7 actividades: comunicación comercial - 5.8 cuestionario: cuestionario final -

### METODOLOGIA

- **Total libertad de horarios** para realizar el curso desde cualquier ordenador con conexión a Internet, **sin importar el sitio desde el que lo haga**. Puede comenzar la sesión en el momento del día que le sea más conveniente y dedicar el tiempo de estudio que estime más oportuno.
- En todo momento contará con un **asesoramiento de un tutor personalizado** que le guiará en su proceso de aprendizaje, ayudándole a conseguir los objetivos establecidos.
- **Hacer para aprender**, el alumno no debe ser pasivo respecto al material suministrado sino que debe participar, elaborando soluciones para los ejercicios propuestos e interactuando, de forma controlada, con el resto de usuarios.
- **El aprendizaje se realiza de una manera amena y distendida**. Para ello el tutor se comunica con su alumno y lo motiva a participar activamente en su proceso formativo. Le facilita resúmenes teóricos de los contenidos y, va controlando su progreso a través de diversos ejercicios como por ejemplo: test de autoevaluación, casos prácticos, búsqueda de información en Internet o participación en debates junto al resto de compañeros.
- **Los contenidos del curso se actualizan para que siempre respondan a las necesidades reales del mercado**. El departamento multimedia incorpora gráficos, imágenes, videos, sonidos y elementos interactivos que complementan el aprendizaje del alumno ayudándole a finalizar el curso con éxito.