Promociones comerciales y el punto de venta online

Área: Marketing y Ventas - Plataforma
Modalidad: Teleformación
Duración: 70 h
Precio: 525.00€

Curso Bonificable
Contactar
Recomendar
Matricularme

OBJETIVOS

- Identificar las actitudes, técnicas de animación y aplicaciones informáticas para la organización y control de las acciones promocionales en el punto de venta y en acciones promocionales ON LINE.

CONTENIDOS

UD1. Promoción en el punto de venta.

1.1. Comunicación comercial.
1.2. Planificación de actividades promocionales según el público objetivo.
1.3. La promoción del fabricante y del establecimiento.
1.4. Formas de promoción dirigidas al consumidor.
1.5. Selección de acciones.
1.6. Animación de puntos calientes y fríos en el establecimiento comercial.
1.7. Utilización de aplicaciones informáticas de gestión de proyectos/tareas.

UD2. Merchandising y animación del punto de venta.

2.1. Definición y alcance del Merchandising.
2.2. Tipos de elementos de publicidad en el punto de venta.
2.3. Técnicas de rotulación y serigrafía.
2.4. Mensajes promocionales.
2.5. Aplicaciones informáticas para la autoedición de folletos y carteles publicitarios.

UD3. Control de las acciones promocionales.

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

UD4. Acciones promocionales online.

4.1. Internet como canal de información y comunicación de la empresa / establecimiento.
4.2. Herramientas de promoción online, sitios y estilos web para la promoción de espacios virtuales.
4.3. Páginas web comerciales e informacionales.
4.4. Elementos de la tienda y/o espacio virtual.

4.5. Elementos de la promoción online.
4.6. Estrategias en Redes Sociales.

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 el **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.