

Promociones comerciales en el punto de venta y on line

Modalidad: curso e-Learning Duración: 70 horas

Categorías: Comercio y marketing

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 informativas.
- 4.4. Elementos de la tienda y/o espacio virtual.
- 4.5. Elementos de la promoción online.
- 4.6. Estrategias en Redes Sociales.