

Operaciones auxiliares en el punto de venta

Modalidad: curso e-Learning Duración: 90 horas

Categorías: Comercio y marketing

OBJETIVOS

- Una vez finalizado el Módulo el alumno será capaz de realizar operaciones auxiliares de reposición disposición y acondicionamiento de productos en el punto de venta. En concreto el alumno será capaz de:
- Realizar operaciones auxiliares de reposición disposición y acondicionamiento de productos en el punto de venta
- Diferenciar los sistemas y zonas habituales de distribución y organización de productos en distintos tipos de superficies comerciales. Montar los elementos y expositores utilizados habitualmente para la animación exposición y presentación de productos en el punto de venta siguiendo las instrucciones y aplicando criterios comerciales orden y limpieza. Colocar distintos tipos de productos en estanterías expositores o mobiliario específico del punto de venta en base a instrucciones escritas gráficas o planogramas respetando las características de los productos y las normas de seguridad higiene postural y prevención de riesgos
- Manejar equipos de localización etiquetado recuento y dispositivos de seguridad de productos con soltura y eficacia respetando las instrucciones del fabricante
- Aplicar técnicas de empaquetado y presentación atractiva en función de las características de distintos tipos de productos y objetivos comerciales utilizando los materiales necesarios de forma eficiente
- Aplicar criterios y procedimientos de organización y mantenimiento del orden y limpieza propios y del punto de venta utilizando el material y equipo de limpieza necesario.

CONTENIDOS

UD1. Estructura y tipos de establecimientos comerciales. 1.1. Concepto y funciones. 1.2. Características y diferencias. 1.3. Tipos de superficies comerciales. UD2. Organización y distribución de productos. 2.1. Zonas frías y calientes. 2.2. Diseño. UD3. Técnicas de animación del punto de venta. 3.1. Técnicas físicas de equipamiento. 3.2. Técnicas psicológicas. 3.3. Técnicas de estímulo. 3.4. Técnicas personales. UD4. Mobiliario y elementos expositivos. 4.1. Tipología y funcionabilidad. 4.2. Características. 4.3. Elección. 4.4. Ubicación. 4.5. Manipulación y montaje. UD5. Colocación de productos. 5.1. Funciones. 5.2. Lineales. Fronteo. 5.3. Niveles de exposición. 5.4. Necesidades y criterios. 5.5.

Etiquetado. 5.6. Identificación de productos: interpretación de datos. 5.7. Acondicionamiento de lineales estanterías y expositores. 5.8. Rentabilidad de la actividad comercial. UD6. Técnicas de empaquetado comercial de productos. 6.1. Tipos y finalidad del empaquetado. 6.2. Técnicas de empaquetado. 6.3. Características de los materiales. 6.4. Utilización y optimización de los materiales. 6.5. Colocación de adornos adecuados a cada campaña y tipo de producto. 6.6. Plantillas y acabados. 6.7. Requisitos del puesto de trabajo. 6.8. Gestión de residuos. 6.9. Envases. 6.10. Embalajes. 6.11. Asimilables a residuos domésticos. UD7. Prevención de accidentes y riesgos laborales en las operaciones auxiliares en el punto de venta. 7.1. Prevención en actividades de organización reposición acondicionamiento y limpieza del punto de venta. 7.2. Higiene postural. 7.3. Prevención aplicable a operaciones de montaje y elementos expositores. 7.4. Accidentes por caídas. 7.5. Uso de escaleras. 7.6. Golpes en estanterías. 7.7. Riesgos eléctricos. 7.8. Puertas. 7.9. Normas de manipulación de productos e higiene postural. 7.10. Equipos de protección individual.