

Dinamización del punto de venta en el pequeño comercio

Modalidad: curso e-Learning Duración: 40 horas

Categorías: Comercio y marketing

OBJETIVOS

- Determinar los recursos y elementos de animación y decorativos habituales en pequeños comercios aplicando criterios de comportamiento del consumidor en el punto de venta
- Aplicar técnicas de distribución interna de la superficie de venta en base a criterios comerciales incluyendo la seguridad y accesibilidad, optimizando la superficie disponible y cumpliendo la normativa comercial y de seguridad en establecimientos comerciales
- Organizar la exposición de distintos tipos de productos, en pequeños comercios, aplicando criterios de rentabilidad de la superficie, de seguridad y en base al lineal disponible
- Establecer acciones promocionales en el punto de venta de pequeños comercios a partir de las características de distintos tipos de productos ofertados, analizando el impacto y eficacia comercial a través de ratios u otros instrumentos de medida
- Elaborar carteles y folletos publi-promocionales para incentivar las ventas y fidelizar a clientes de pequeño comercio, utilizando materiales y aplicaciones ofimáticas específicas a nivel usuario.

CONTENIDOS

UD1. Psicología de la venta en el Pequeño Comercio.

- 1.1. Comportamiento del cliente en el Punto de Venta.
- 1.2. Circulación interna del cliente.
- 1.3. Zonas frías y calientes.

UD2. Organización interior del punto de venta de Pequeños Comercios.

- 2.1. Distribución funcional del punto de venta.
- 2.2. Elementos de Merchandising.
- 2.3. Diseño de interiores básico.
- 2.4. Normativa de seguridad e higiene en el punto de venta.

UD3. Distribución de productos en el Pequeño Comercio.

- 3.1. El surtido.

- 3.2. Clasificación de los productos.
- 3.3. Características de los productos.
- 3.4. Identificación de los productos.
- 3.5. Implantación en el lineal y exposición de los productos.

UD4. Acciones promocionales en el Punto de Venta.

- 4.1. Normativa comercial promocional.
- 4.2. Técnicas de promoción para incentivar y Fidelizar Clientes.
- 4.3. Elementos y soportes promocionales.
- 4.4. Presupuestos y medios disponibles.

UD5. Señalética y cartelística comercial.

- 5.1. Identidad: logotipo y marca.
- 5.2. Publicidad comercial.
 - 5.2. 1. Tipos.
- 5.3. Rótulos y letreros.
- 5.4. Aplicaciones para la autoedición de folletos y carteles.
- 5.5. Aplicaciones informáticas gráficas y de edición.