

Animación y presentación del producto en el punto de venta

 **Modalidad:** Online

 **Horas:** 60 horas

 **A quién va dirigido:**

A cajero/a de comercio. Dependiente de comercio. Vendedor/a. Promotor/a comercial. Operador de contac-center Teleoperadoras (call-center). Televendedor/a. Operador/a de venta en comercio electrónico. Técnico de información y atención al cliente.

 **Para qué capacita este título:**

El título dota de conocimientos en cuanto a la gestión de productos dentro del punto de venta y optimizar los mecanismos que hacen que aumenten las ventas.

 **Otras características:**

Ajustado al Certificado de Profesionalidad de Actividades de venta(COMV0108-UF0034)- Para interesados sin conocimientos previos que deseen adquirir una buena base en materia de animación y presentación del producto en el punto de venta. - Profesionales de la venta que deseen actualizar sus conocimientos y profundizar en aspectos específicos de nuevas tendencias en las distintas formas de la animación y presentación en el punto de venta. - Este curso desarrolla, a través de sus capítulos aquellos aspectos en materia de presentación de productos que son interesantes para un correcto desarrollo de su actividad. - El curso dispone de aplicaciones prácticas y pruebas de autoevaluación para el correcto aprovechamiento del mismo. - A lo largo del curso encontrará algunos apartados donde completará nociones sobre conceptos nuevos y algunas curiosidades interesantes llamadas ¿Sabía que...?

 **Objetivos:**

- Aplicar procedimientos de organización e implantación en el punto de venta físico en función de unos criterios comerciales previamente definidos. - Confeccionar informes derivados de la actuación en la venta, de acuerdo con objetivos definidos. - Aplicar las técnicas de empaquetado y embalado siguiendo criterios definidos.

 **Contenidos:**

Organización del punto de venta Introducción Conceptos básicos de la organización y distribución de espacios comerciales: la implantación de productos Criterios de implantación del producto Comportamiento del cliente en el punto de venta Espacio comercial Gestión del lineal Distribución de familias de artículos en el lineal Orden y limpieza en el punto de venta Normas de seguridad e higiene en el punto de venta Resumen Animación básica en el punto de venta Introducción Factores básicos de animación del punto de venta Equipo y mobiliario comercial básico Presencia visual de productos en el lineal Calentamiento de zonas frías y calientes en el punto de venta La publicidad en el lugar de la venta Cartelística en el punto de venta Máquinas expendedoras: vending Resumen Presentación y empaquetado de productos para la venta Introducción Empaquetado comercial Técnicas de empaquetado y embalado comercial Utilización de materiales para el empaquetado Colocación de adornos adecuados a cada campaña y tipo de producto Plantillas y acabados Resumen Elaboración de informes comerciales sobre la venta Introducción Conceptos y finalidad de informes de ventas Estructura de un informe Elaboración de informes comerciales Resumen