ACADEMIA INTEGRAL
CENTRO DE NUEVAS TECNOLOGIAS

LA FORMACIÓN ES LA CLAVE DEL ÉXITO

Guía del Curso

UF0034 Animación y Presentación del Producto en el Punto de Venta

---

Modalidad de realización del curso: A distancia y Online

Titulación: Diploma acreditativo con las horas del curso

OBJETIVOS

Este curso se ajusta a lo expuesto en el itinerario de aprendizaje perteneciente a la Unidad Formativa UF0034 Animación y presentación del producto en el punto de venta, incluida en el Módulo Formativo MF0240_2 Operaciones auxiliares a la venta, regulada en el Real Decreto 18/12/2007, que permita al alumnado adquirir las competencias profesionales necesarias para realizar las operaciones auxiliares a la venta.

CONTENIDOS

UNIDAD FORMATIVA 1. ANIMACIÓN Y PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO EN EL PUNTO DE VENTA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ORGANIZACIÓN DEL PUNTO DE VENTA

1. Conceptos básicos de la organización y distribución de espacios comerciales: la implantación de productos
2. Criterios de implantación del producto:
3. - Zonas: venta, exposición, circulación, almacenaje y caja
4. - Secciones y las familias de productos: categorías de productos

5. Comportamiento del cliente en el punto de venta:
6. - Entrada
7. - Circulación y recorrido
8. - Salida
9. Espacio comercial:
10. - Pasillos,
11. - Secciones y
12. - Escaparate
13. Gestión del lineal:
14. - Determinación del surtido: amplio, profundo, estructurado
15. - Promociones y productos gancho, productos líderes, productos de marca, productos estacionales y permanentes
16. - Facing: concepto
17. - Rotación de productos en el lineal: concepto y cálculo
18. - Reposición: concepto y repercusiones del desabastecimiento del lineal
19. Distribución de familias de artículos en el lineal
20. Orden y limpieza en el punto de venta
21. Normas de seguridad e higiene en el punto de venta

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ANIMACIÓN BÁSICA EN EL PUNTO DE VENTA

1. Factores básicos de animación del punto de venta:
2. - Mobiliario
3. - Decoración
4. - Iluminación
5. - Color
6. - Sonorización
7. - Señalización u otros
8. Equipo y mobiliario comercial básico
9. - Góndola,
10. - Expositores,
11. - Vitrinas,
12. - Elementos: cabecera y lineal
13. - Montaje y mantenimiento: normas de seguridad e higiene

14. Presencia visual de productos en el lineal
15. - Colocación del producto: optimización del lineal
16. - Información del producto en el establecimiento
17. - Normativa legal vigente: precio y promociones
18. Calentamiento de zonas frías en el punto de venta:
19. - Zonas frías y calientes
20. - Métodos de calentamiento
21. La publicidad en el lugar de venta:
22. - Indicadores visuales
23. - Expositores
24. - Carteles
25. - Displays
26. - Letreros luminosos
27. Cartelística en el punto de venta:
28. - Principales tipos de carteles
29. - Función y notoriedad
30. - Técnicas básicas de rotulación
31. - Aplicaciones gráficas y de edición a nivel usuario
32. Máquinas expendedoras: Vending
33. - Gestión de la venta de máquinas expendedoras

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PRESENTACIÓN Y EMPAQUETADO DE PRODUCTOS PARA LA VENTA

1. Empaquetado comercial:
2. - Tipos y finalidad de empaquetados
3. - Envase de presentación: características
4. - Envoltorio para regalo: características
5. - Empaquetados de campañas comerciales
6. - Empaquetado de conservación
7. - La bolsa: tipos y características
8. Técnicas de empaquetado y embalado comercial
9. - Materiales de empaquetado
10. - Productos simétricos

11. - Productos redondos
12. - Otros productos
13. Utilización de materiales para el empaquetado:
14. - Papel
15. - Tijeras y otros
16. - Optimización de uso de materiales: eficiencia y calidad
17. Colocación de adornos adecuados a cada campaña y tipo de producto
18. Plantillas y acabados

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ELABORACIÓN DE INFORMES COMERCIALES SOBRE LA VENTA

1. Conceptos y finalidad de informes de ventas
2. Estructura de un informe:
3. - Composición
4. - Esquema: Organización de contenido
5. Elaboración de informes comerciales
6. - Surtido: Rotura, defectos, excedentes
7. - Demanda: Detección de necesidades, productos
8. - El cliente: Segmentos, nuevas líneas de negocio
9. - Presentación gráfica de datos comerciales: volumen de ventas, visitas u otras

C/ San Lorenzo 2 - 2
29001 Málaga

Tlf: 952 215 476
Fax: 951 987 941

www.academiaintegral.com.es
E-mail: info@academiaintegral.com.es

ACADEMIA INTEGRAL
CENTRO DE NUEVAS TECNOLOGIAS