



**LA FORMACIÓN ES LA CLAVE
DEL ÉXITO**

Guía del Curso

COMM068PO PUNTO DE VENTA Y PSICOLOGÍA DEL CONSUMIDOR

Modalidad de realización del curso: [Online](#)

Titulación: [Diploma acreditativo con las horas del curso](#)

OBJETIVOS

Este Curso COMM068PO PUNTO DE VENTA Y PSICOLOGÍA DEL CONSUMIDOR le ofrece una formación especializada en la materia dentro de la Familia Profesional de Artes gráficas. Con este CURSO COMM068PO PUNTO DE VENTA Y PSICOLOGÍA DEL CONSUMIDOR el alumno será capaz de desenvolverse dentro del Sector y definir y organizar los recursos humanos del punto de venta, atendiendo a los criterios del comportamiento del consumidor.

CONTENIDOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PRINCIPIOS Y CRITERIOS PARA LA DISTRIBUCIÓN DE LA SUPERFICIE DE VENTA

1. Criterios comerciales
2. Optimización de espacios
3. Complementariedad de productos

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA CONCEPCIÓN DEL ESTABLECIMIENTO

1. Ubicación de los sectores más importantes

2. Zonas frías y zonas calientes de un establecimiento

UNIDAD DIDÁCTICA 3. GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS EN EL PUNTO DE VENTA

1. Normas y pautas generales para la determinación de los recursos humanos y materiales en el punto de venta

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PRINCIPALES INSTRUMENTOS DE CONOCIMIENTO DEL CONSUMIDOR

1. Cuantitativos: paneles de consumidores, paneles de distribución
2. Cualitativos: los geotipos

UNIDAD DIDÁCTICA 5. COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR EN EL PUNTO DE VENTA

1. Comportamiento racional de compra
2. Comportamiento irracional de compra



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