



**LA FORMACIÓN ES LA CLAVE
DEL ÉXITO**

Guía del Curso

COMM075PO ORGANIZACIÓN DEL PUNTO DE VENTA Y CONTROL DE ACCIONES PROMOCIONALES

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

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

OBJETIVOS

Este Curso COMM075PO ORGANIZACIÓN DEL PUNTO DE VENTA Y CONTROL DE ACCIONES PROMOCIONALES le ofrece una formación especializada en la materia dentro de la Familia Profesional de Artes gráficas. Con este CURSO COMM075PO ORGANIZACIÓN DEL PUNTO DE VENTA Y CONTROL DE ACCIONES PROMOCIONALES el alumno será capaz de desenvolverse dentro del Sector y organizar el punto de venta, así como como determinar las acciones de promoción y merchandising necesarias para la estimación de la rentabilidad y su control.

CONTENIDOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ESTRUCTURA Y DISEÑO DEL PUNTO DE VENTA

1. Organización de la Superficie Comercial
2. - Normativa y trámites administrativos en la apertura e implantación
3. - Medios físicos y humanos para dinamizar el punto de venta
4. - Técnicas de merchandising

5. - Pasillos y secciones del punto de venta
6. - Comportamiento del cliente en el punto de venta. Determinantes del comportamiento del consumidor. Condicionantes externos del comportamiento del consumidor
7. - Zonas calientes y zonas frías
8. - Normativa aplicable al diseño de espacios comerciales
9. - Contenidos prácticos: diseño de espacios comerciales teniendo en cuenta la normativa estudiada y el comportamiento de los consumidores
10. Colocación, Exposición y Reposición de los Productos en la Zona de Venta
11. - Estructura del surtido
12. - Caracterización del surtido
13. - Objetivos, criterios de clasificación y tipos de surtido
14. - Métodos de determinación del surtido
15. - Características técnicas, comerciales y psicológicas de los productos
16. - Elección de referencias
17. - Umbral de supresión de referencias
18. - Disposición del mobiliario
19. - Definición y funciones del lineal
20. - Zonas y niveles del lineal
21. - Sistemas de reparto del lineal
22. - Sistemas de reposición del lineal
23. - Tipos de exposiciones del lineal
24. - Tiempos de exposición
25. - Los facings. Reglas de implantación
26. - Lineal mínimo y óptimo
27. - Normativa vigente
28. - Contenidos prácticos: estructuración de diferentes puntos de ventas atendiendo a la disposición de los productos para atraer la atención de la clientela
29. Realización de Publicidad en el Lugar de Venta
30. - La publicidad en el lugar de venta
31. - Formas publicitarias específicas de la publicidad en el lugar de venta (PLV)
32. - Cartelería en el punto de venta
33. - Tipos de elementos de publicidad
34. - Normativa de Prevención de Riesgos Laborales y Seguridad
35. - Contenidos prácticos: análisis de las técnicas publicitarias más utilizadas en los

puntos de venta

36. Realización de Escaparates y Cuidado de Elementos Exteriores
37. - Principios básicos sobre el escaparate comercial
38. - Análisis y diseño del escaparate comercial
39. - Organización del montaje del escaparate comercial
40. - Contenidos prácticos: diseño del montaje de escaparates en el punto venta aplicando las técnicas estudiadas

UNIDAD DIDÁCTICA 2. COMUNICACIÓN COMERCIAL, ACCIONES DE PROMOCIÓN Y MERCHANDISING

1. Determinación de Acciones Promocionales
2. - La comunicación comercial
3. - Actividades de promoción según el público objetivo
4. - Normativa de seguridad e higiene
5. - Contenidos prácticos: diseño de acciones de promoción de los productos según el público al que van dirigidas
6. Aplicación de Métodos de Control de Acciones de Merchandising
7. - Rentabilidad e instrumentos de control en el establecimiento
8. - Criterios de control de las acciones promocionales
9. - Índices y ratios económico financieros
10. - Análisis de resultados
11. - Aplicación de medidas correctoras
12. - Contenidos prácticos



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