



**LA FORMACIÓN ES LA CLAVE  
DEL ÉXITO**

# Guía del Curso

## COMT029PO Ventas y Merchandising en el Sector Comercio

---

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

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

---

### OBJETIVOS

Gracias a este curso COMT029PO Ventas y Merchandising en el Sector Comercio podrás obtener una formación especializada dentro del área profesional del Marketing Digital. Con este curso COMT029PO Ventas y Merchandising en el Sector Comercio el alumno obtendrá las capacidades a través de las cuales poder desenvolverse en funciones específicas del sector comercial.

### CONTENIDOS

#### UNIDAD DIDÁCTICA 1. TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN.

1. Introducción.
2. Elementos de la comunicación
3. El proceso de comunicación
4. Dificultades en la comunicación
5. El mensaje.
6. Tipos de comunicación

## UNIDAD DIDÁCTICA 2. COMPORTAMIENTOS DE COMPRA Y VENTA.

1. Introducción.
2. Consumidores y compradores.
3. El vendedor.

## UNIDAD DIDÁCTICA 3. CONOCIMIENTO DE LOS PRODUCTOS.

1. Concepto de producto.
2. El ciclo de vida del producto.
3. Clasificación de los productos.
4. El plan portafolio.

## UNIDAD DIDÁCTICA 4. LA VENTA EN EL COMERCIO.

1. Introducción.
2. El desarrollo del proceso de venta.
3. La concertación de la entrevista de venta.
4. Inicio y desarrollo de la entrevista.

## UNIDAD DIDÁCTICA 5. LOS INVENTARIOS.

1. Concepto.
2. Métodos para elaborar inventarios.
3. Elaboración de inventarios.
4. Tipos de inventarios.
5. El inventario físico.

## UNIDAD DIDÁCTICA 6. GESTIÓN DE STOCKS.

1. Costes asociados a la gestión de stocks.
2. Nivel de servicio y coste de ruptura de stock.
3. El stock de seguridad.

4. Plazo de aprovisionamiento.

## UNIDAD DIDÁCTICA 7. LOS SURTIDOS.

1. El surtido: concepto y estructura.
2. Clasificación del surtido.
3. Dimensiones del surtido.
4. Cualidades del surtido.
5. Selección del surtido.
6. Análisis del surtido.
7. La codificación del surtido.

## UNIDAD DIDÁCTICA 8. EL INTERIOR DEL PUNTO DE VENTA.

1. Introducción.
2. El espacio de venta.
3. Determinación de las secciones del establecimiento.
4. Ubicación de las secciones en la sala de ventas.
5. Localización de las secciones.
6. La elección del mobiliario.

## UNIDAD DIDÁCTICA 9. EL EXTERIOR DEL PUNTO DE VENTA.

1. La fachada del punto de venta.
2. El escaparate.
3. Señalización exterior.



C/ San Lorenzo 2 - 2  
29001 Málaga



Tlf: 952 215 476  
Fax: 951 987 941



[www.academiaintegral.com.es](http://www.academiaintegral.com.es)  
E-mail: [info@academiaintegral.com.es](mailto:info@academiaintegral.com.es)