



**LA FORMACIÓN ES LA CLAVE
DEL ÉXITO**

Guía del Curso

Curso Superior de Reponedor de Supermercado

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

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

OBJETIVOS

La forma en que se exponen los productos en el mercado es de suma importancia ya que puede constituir una estrategia eficaz de marketing. Con este curso el alumnado podrá adquirir las competencias profesionales necesarias para realizar una adecuada gestión de productos, surtido y stock, conocer técnicas de empaquetado comercial de productos, así como desarrollar las habilidades para una correcta manipulación higiénica de alimentos.

CONTENIDOS

MÓDULO 1. REPONEDOR DE SUPERMERCADO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL MERCADO

1. Concepto de mercado
2. Definiciones y conceptos relacionados
3. División del mercado

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ANIMACIÓN EN EL PUNTO DE VENTA

1. Merchandising
2. Condiciones ambientales
3. Captación de clientes
4. Diseño interior
5. Situación de las secciones
6. Animación
7. Mobiliario
8. La circulación de los clientes
9. Distribución de las secciones
10. La cartelería y señalización
11. Exterior del punto de venta
12. La identidad, logo y rótulo
13. Entrada al establecimiento
14. Acciones para tener un comercio actual
15. ¿Dónde establezco el punto de venta?
16. ¿Por qué es importante la imagen exterior de mi punto de venta?
17. El escaparate

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ORGANIZACIÓN DEL LINEAL

1. El lineal
2. Optimización de líneas
3. Reparto del lineal
4. Lineal óptimo según producto y tiempo de exposición
5. La implantación del lineal
6. Sistemas de reposición de lineales
7. Normativa aplicable a la implantación de productos

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ASPECTOS GENERALES SOBRE MERCHANDISING. PUBLICIDAD EN EL PUNTO DE VENTA

1. Concepto y tipos de merchandising

2. Análisis de la promoción en el punto de venta
3. Objetivos del merchandising promocional
4. Tipos de promociones en el punto de venta
5. Tipos de periodos para animar el establecimiento
6. Actitudes para un buen funcionamiento de su negocio
7. ¿Cómo gestionar eficazmente el área expositiva?
8. Técnicas de animación
9. La publicidad en el lugar de venta (PLV)
10. Elementos de venta visual
11. Medios publicitarios

UNIDAD DIDÁCTICA 5. GESTIÓN DE PRODUCTOS Y SURTIDO EN EL PUNTO DE VENTA

1. Clasificación de los productos en el punto de venta
2. Identificación del producto
3. Posicionamiento de los productos: productos atractivos y primeras marcas
4. Acondicionamiento del producto
5. Trazabilidad del producto en el punto de venta
6. El surtido en el punto de venta
7. Métodos de determinación del surtido
8. Elección de las referencias
9. Aplicación de programas informáticos de gestión del surtido

UNIDAD DIDÁCTICA 6. TÉCNICAS DE EMPAQUETADO COMERCIAL DE PRODUCTOS

1. Tipos de finalidad de empaquetados
2. Técnicas de empaquetado
3. Características de los materiales
4. Utilización y optimización de materiales
5. Colocación de adornos adecuados a cada campaña y tipo de producto

6. Plantillas y acabados
7. Requisitos del puesto de trabajo
8. Gestión de residuos
9. Envases
10. Embalajes
11. Asimilables y residuos domésticos

UNIDAD DIDÁCTICA 7. CONTROL DE LA IMPLANTACIÓN DE PRODUCTOS. GESTIÓN DE STOCK

1. Instrumentos de control cuantitativos y cualitativos
2. Parámetros de gestión de categorías
3. Cálculo de ratios económico-financieros
4. Análisis e interpretación de los ratios para la gestión de productos
5. Introducción de medidas correctoras
6. Utilización de hojas de cálculo y aplicaciones informáticas en la gestión de productos y surtidos
7. Los inventarios
8. Métodos de gestión de los inventarios
9. Elaboración de un inventario
10. Métodos de gestión de stocks
11. Stock de seguridad
12. Modelos de gestión de stock

UNIDAD DIDÁCTICA 8. MANIPULACIÓN HIGIÉNICA DE ALIMENTOS

1. Los métodos de conservación de los alimentos
2. El envasado y la presentación de los alimentos
3. El etiquetado de alimentos y las marcas de salubridad
4. Prácticas higiénicas y requisitos en la elaboración, transformación, transporte, recepción y almacenamiento de los alimentos
5. Requisitos de los materiales en contacto con los alimentos

6. Higiene del manipulador
7. Higiene en locales, útiles de trabajo y envases
8. Limpieza y desinfección
9. Control de plagas

UNIDAD DIDÁCTICA 9. IMPLANTACIÓN Y MANTENIMIENTO DE UN SISTEMA APPCC

1. Introducción
2. Requisitos para la implantación
3. Equipo para la implantación
4. Sistemas de vigilancia
5. Registro de datos
6. Instalaciones y equipos
7. Mantenimiento de un sistema APPCC

UNIDAD DIDÁCTICA 10. PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES

1. Introducción
2. Factores y situaciones de riesgo
3. Daños derivados del trabajo
4. Consideraciones específicas de seguridad
5. Medidas de prevención y protección
6. Riesgos biomecánicos asociados al manipulado de frutas y hortalizas

UNIDAD DIDÁCTICA 11. PRIMEROS AUXILIOS

1. Introducción
2. Principios de actuación en primeros auxilios
3. Terminología clínica
4. Valoración del estado del accidentado: valoración primaria y secundaria
5. Contenido básico del botiquín de urgencias

6. Legislación en primeros auxilios
7. Conocer o identificar las lesiones
8. Recursos necesarios y disponibles
9. Fases de la intervención sanitaria en emergencia
10. Exploración de la víctima

UNIDAD DIDÁCTICA 12. COMPETENCIAS ESPECÍFICAS PARA LA FIGURA DEL REPONEDOR DE SUPERMERCADOS

1. Figura del reponedor/reponedora
2. Competencias en el contexto laboral
3. ¿Cómo se adquieren las competencias?
4. Competencias, tipología y significado
5. Competencias básicas en tareas de reposición
6. Herramientas utilizadas en tareas de reposición



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