

# ANIMACIÓN Y PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO EN EL PUNTO DE VENTA

SKU: EVOL-3311-VNO-A | Categorías: [COMERCIO Y MARKETING](#), [Comercio y Marketing](#)

## INFORMACIÓN DEL CURSO

Horas [75](#)

Acreditado por Universidad [SI](#)

Créditos ECTS [3](#)

### CURSO DE ESPECIALIZACIÓN

#### Objetivos

- Aplicar procedimientos de organización e implantación en el punto de venta físico en función de unos criterios comerciales previamente definidos.
- Confeccionar informes derivados de la actuación en la venta de acuerdo con objetivos definidos.
- Aplicar las técnicas de empaquetado y embalado siguiendo criterios definidos.

#### Contenidos

##### UD1. Organización del Punto de Venta.

- 1.1. Conceptos básicos de la organización y distribución de espacios comerciales: la implantación de productos.
- 1.2. Criterios de implantación del producto.
- 1.3. Comportamiento del cliente en el punto de venta.
- 1.4. Espacio comercial.
- 1.5. Gestión del lineal.
- 1.6. Distribución de familias de artículos en el lineal.
- 1.7. Orden y limpieza en el punto de venta.
- 1.8. Normas de seguridad e higiene en el punto de venta.

##### UD2. Animación Básica en el Punto de Venta.

- 2.1. Factores básicos de animación del punto de venta.
- 2.2. Equipo y mobiliario comercial básico.
- 2.3. Presencia visual de productos en el lineal.
- 2.4. Calentamiento de zonas frías en el punto de venta.
- 2.5. La publicidad en el lugar de venta.



- 2.6. Cartelística en el punto de venta.
- 2.7. Máquinas expendedoras: Vending.

### **UD3. Presentación y Empaquetado de Productos para la Venta.**

- 3.1. Empaquetado comercial.
- 3.2. Técnicas de empaquetado y embalado comercial.
- 3.3. Utilización de materiales para el empaquetado.
- 3.4. Colocación de adornos adecuados a cada campaña y tipo de producto.
- 3.5. Plantillas y acabados.

### **UD4. Elaboración de Informes Comerciales sobre la Venta.**

- 4.1. Conceptos y finalidad de informes de ventas.
- 4.2. Estructura de un informe.
- 4.3. Elaboración de informes comerciales.

