

DINAMIZACIÓN DEL PUNTO DE VENTA EN EL PEQUEÑO COMERCIO

SKU: EVOL-3166-VNO-A | Categorías: [Comercio y Marketing](#), [COMERCIO Y MARKETING](#)

INFORMACIÓN DEL CURSO

Horas [50](#)

CURSO DE ESPECIALIZACIÓN

Dinamización del punto de venta en el pequeño comercio

Objetivos

- Determinar los recursos y elementos de animación y decorativos habituales en pequeños comercios aplicando criterios de comportamiento del consumidor en el punto de venta.
- Aplicar técnicas de distribución interna de la superficie de venta en base a criterios comerciales incluyendo la seguridad y accesibilidad, optimizando la superficie disponible y cumpliendo la normativa comercial y de seguridad en establecimientos comerciales.
- Organizar la exposición de distintos tipos de productos, en pequeños comercios, aplicando criterios de rentabilidad de la superficie, de seguridad y en base al lineal disponible.
- Establecer acciones promocionales en el punto de venta de pequeños comercios a partir de las características de distintos tipos de productos ofertados, analizando el impacto y eficacia comercial a través de ratios u otros instrumentos de medida.
- Elaborar carteles y folletos publi-promocionales para incentivar las ventas y fidelizar a clientes de pequeño comercio, utilizando materiales y aplicaciones ofimáticas específicas a nivel usuario.

Contenidos

UD1. Psicología de la venta en el Pequeño Comercio.

1.1. Comportamiento del cliente en el Punto de Venta.

1.2. Circulación interna del cliente.

1.3. Zonas frías y calientes.



UD2. Organización interior del punto de venta de Pequeños Comercios.

- 2.1. Distribución funcional del punto de venta.
- 2.2. Elementos de Merchandising.
- 2.3. Diseño de interiores básico.
- 2.4. Normativa de seguridad e higiene en el punto de venta.

UD3. Distribución de productos en el Pequeño Comercio.

- 3.1. El surtido.
- 3.2. Clasificación de los productos.
- 3.3. Características de los productos.
- 3.4. Identificación de los productos.
- 3.5. Implantación en el lineal y exposición de los productos.

UD4. Acciones promocionales en el Punto de Venta.

- 4.1. Normativa comercial promocional.
- 4.2. Técnicas de promoción para incentivar y Fidelizar Clientes.
- 4.3. Elementos y soportes promocionales.
- 4.4. Presupuestos y medios disponibles.

UD5. Señalética y cartelística comercial.

- 5.1. Identidad: logotipo y marca.
- 5.2. Publicidad comercial.
 - 5.2. 1. Tipos.
- 5.3. Rótulos y letreros.
- 5.4. Aplicaciones para la autoedición de folletos y carteles.



5.5. Aplicaciones informáticas gráficas y de edición.

El curso Psicología de Ventas en Pequeños Establecimientos Comerciales está diseñado para propietarios, gerentes y empleados de pequeños comercios que desean mejorar sus habilidades de venta entendiendo el comportamiento del cliente. A través de este curso, aprenderás a aplicar principios psicológicos para captar la atención del consumidor, generar confianza y fidelidad, y, en última instancia, aumentar las ventas.

El curso abarca técnicas para reconocer las necesidades implícitas de los clientes, crear una experiencia de compra positiva, y gestionar objeciones de manera efectiva. También descubrirás cómo el diseño del espacio, el lenguaje corporal y las estrategias de persuasión influyen directamente en las decisiones de compra. Todo ello con ejemplos prácticos y situaciones reales que reflejan el día a día de un pequeño negocio.

Además, explorarás cómo manejar las emociones del cliente, desde el entusiasmo hasta la indecisión, logrando crear una experiencia personalizada que se traduzca en relaciones duraderas y ventas constantes.

Tal vez te interese este curso: [PSICOLOGÍA DE VENTAS EN PEQUEÑOS ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES](#)

O quizá este otro: [Técnico Profesional en Psicología Social](#)

Síguenos en: [Instagram](#)

