

ORGANIZACIÓN DEL PUNTO DE VENTA Y CONTROL DE ACCIONES PROMOCIONALES. COMM075PO

SKU: EVOL-3377-iNO-B | Categorías: [COMERCIO Y MARKETING](#), [Comercio y Marketing](#)

INFORMACIÓN DEL CURSO

Horas [90](#)

Créditos ECTS [0](#)

Más información [CONTENIDO ADAPTADO A CERTIFICADO DE PROFESIONALIDAD](#)

CURSO DE ESPECIALIZACIÓN

ORGANIZACIÓN DEL PUNTO DE VENTA Y CONTROL DE ACCIONES PROMOCIONALES

Objetivos

Este Curso ORGANIZACIÓN DEL PUNTO DE VENTA Y CONTROL DE ACCIONES PROMOCIONALES. COMM075PO 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

El curso de organización del Punto de Venta y Control de Acciones Promocionales es un programa educativo diseñado para proporcionar a los participantes los conocimientos y habilidades necesarios para organizar y gestionar eficazmente el punto de venta, así como para planificar y controlar acciones los conocimientos en el entorno minorista . Durante el curso, los alumnos aprenderán sobre las estrategias y técnicas clave para optimizar la distribución del espacio en el punto de venta, mejorar la presentación visual de los productos, gestionar inventarios y garantizar una experiencia de compra satisfactoria para los clientes.

El curso abordará temas como la importancia del merchandising, la planificación estratégica de productos, la señalización en el punto de venta, la gestión de categorías, la implementación de promociones y descuentos, entre otros. Los participantes también aprenden a utilizar las herramientas y métodos para influir en el impacto de las acciones promocionales en el punto de operación y evaluar su eficacia.

Además, se proporcionará orientación sobre cómo planificar y ejecutar campañas promoviendo exitosas en el punto de venta, utilizando técnicas innovadoras y adaptadas a las necesidades del mercado. Los participantes también recibirán información utilizando tecnología digital y sistemas de información para aumentar el punto de vista y aumentar la efectividad de las acciones promocionales.

Al finalizar el curso, los alumnos están preparados para organizar eficientemente el punto de venta, controlar las acciones promocionales con finalización y maximizar la rentabilidad del menor negocio. ¡No hay oportunidad de convertirte y convertirte en un experto en la organización del Punto de Venta y Control de Acciones Promocionales con este completo curso online!

Tal vez te interese este curso: [MARKETING ESTRATÉGICO EN LA EMPRESA](#)

O quizá este otro: [Marketing cultural](#)

Síguenos en: [Instagram](#)

