

# OPERACIONES AUXILIARES EN EL PUNTO DE VENTA

SKU: EVOL-10664-VNO-A | Categorías: [Logística Comercial y Gestión del Transporte](#), [TRANSPORTE Y MANTENIMIENTO DE VEHÍCULOS](#)

## INFORMACIÓN DEL CURSO

Horas [100](#)

Acreditado por Universidad [SI](#)

Créditos ECTS [4](#)

## CURSO DE ESPECIALIZACIÓN

### Objetivos

- Una vez finalizado el Módulo el alumno será capaz de realizar operaciones auxiliares de reposición disposición y acondicionamiento de productos en el punto de venta.
- En concreto el alumno será capaz de: Realizar operaciones auxiliares de reposición disposición y acondicionamiento de productos en el punto de venta.
- Diferenciar los sistemas y zonas habituales de distribución y organización de productos en distintos tipos de superficies comerciales.
- Montar los elementos y expositores utilizados habitualmente para la animación exposición y presentación de productos en el punto de venta siguiendo las instrucciones y aplicando criterios comerciales orden y limpieza.
- Colocar distintos tipos de productos en estanterías expositores o mobiliario específico del punto de venta en base a instrucciones escritas gráficas o planogramas respetando las características de los productos y las normas de seguridad higiene postural y prevención de riesgos.
- Manejar equipos de localización etiquetado recuento y dispositivos de seguridad de productos con soltura y eficacia respetando las instrucciones del fabricante.
- Aplicar técnicas de empaquetado y presentación atractiva en función de las características de distintos tipos de productos y objetivos comerciales utilizando los materiales necesarios de forma eficiente.
- Aplicar criterios y procedimientos de organización y mantenimiento del orden y limpieza propios y del punto de venta utilizando el material y equipo de limpieza necesario.

### Contenidos

#### UD1. Estructura y tipos de establecimientos comerciales.

- 1.1. Concepto y funciones.
- 1.2. Características y diferencias.
- 1.3. Tipos de superficies comerciales.



**UD2. Organización y distribución de productos.**

- 2.1. Zonas frías y calientes.
- 2.2. Diseño.

**UD3. Técnicas de animación del punto de venta.**

- 3.1. Técnicas físicas de equipamiento.
- 3.2. Técnicas psicológicas.
- 3.3. Técnicas de estímulo.
- 3.4. Técnicas personales.

**UD4. Mobiliario y elementos expositivos.**

- 4.1. Tipología y funcionabilidad.
- 4.2. Características.
- 4.3. Elección.
- 4.4. Ubicación.
- 4.5. Manipulación y montaje.

**UD5. Colocación de productos.**

- 5.1. Funciones.
- 5.2. Lineales. Fronteo.
- 5.3. Niveles de exposición.
- 5.4. Necesidades y criterios.
- 5.5. Etiquetado.
- 5.6. Identificación de productos: interpretación de datos.
- 5.7. Acondicionamiento de lineales estanterías y expositores.
- 5.8. Rentabilidad de la actividad comercial.

**UD6. Técnicas de empaquetado comercial de productos.**

- 6.1. Tipos y finalidad del empaquetado.
- 6.2. Técnicas de empaquetado.
- 6.3. Características de los materiales.
- 6.4. Utilización y optimización de los materiales.
- 6.5. Colocación de adornos adecuados a cada campaña y tipo de producto.
- 6.6. Plantillas y acabados.
- 6.7. Requisitos del puesto de trabajo.
- 6.8. Gestión de residuos.
- 6.9. Envases.
- 6.10. Embalajes.
- 6.11. Asimilables a residuos domésticos.

**UD7. Prevención de accidentes y riesgos laborales en las operaciones auxiliares en el punto de venta.**

- 7.1. Prevención en actividades de organización reposición acondicionamiento y limpieza del punto de venta.
- 7.2. Higiene postural.
- 7.3. Prevención aplicable a operaciones de montaje y elementos expositores.
- 7.4. Accidentes por caídas.
- 7.5. Uso de escaleras.
- 7.6. Golpes en estanterías.
- 7.7. Riesgos eléctricos.
- 7.8. Puertas.
- 7.9. Normas de manipulación de productos e higiene postural.
- 7.10. Equipos de protección individual.

