



Curso Punto de Venta

◆ **OBJETIVOS DEL CURSO:**

El Objetivo General del Curso es que los participantes adquieran los conocimientos, habilidades y actitudes, relacionadas con planificar y dirigir las actuaciones de merchandising en el establecimiento comercial.

- Definir el escaparate idóneo, disponer su montaje de acuerdo con las técnicas precisas y conseguir la imagen y efectos establecidos.
- Distribuir la superficie de venta y organizar su acondicionamiento optimizando el espacio y recurso disponibles, de acuerdo con la normativa de seguridad e higiene y los objetivos establecidos.
- Determinar la implantación de productos que optimice el lineal
- Controlar las actuaciones de merchandising que se realizan en el establecimiento comercial.
- Organizar las promociones necesarias en el lugar de venta para lograr los objetivos previstos.

◆ **TEMARIO GENERAL**

✘ **MÓDULO I El Comercio** 5 horas

Unidad didáctica Nº 1: El comercio, Tipos de comercio y tendencias,
Tipos de compras 5 horas

TUTOR: Olga Muñiz

Actividades

Lectura recomendada

EXAMEN



✘ **MÓDULO 2 Disposición en el punto de venta** 16 horas

Unidad didáctica Nº 2: Introducción, situación de las secciones
4 horas

Unidad didáctica Nº 3: La circulación 4 horas

Unidad didáctica Nº 4: El valor de los niveles 4 horas

Unidad didáctica Nº 5: Presentación Horizontal y Vertical 4 horas

TUTOR: Olga Muñiz

Actividades

EXAMEN

✘ **MÓDULO 3 Animación en el punto de venta.** 16 horas

Unidad didáctica Nº 6: La ambientación en el punto de venta. Las técnicas de animación 4 horas

Unidad didáctica Nº 7: La Publicidad. 4 Horas

Unidad didáctica Nº 8: Los Carteles 4 horas

Unidad didáctica Nº 9: El Mobiliario 4 horas

TUTOR: Olga Muñiz

Actividades

EXAMEN

✘ **MÓDULO 4 Promoción de Ventas** 10 horas

Unidad didáctica Nº 10: Clasificación, promociones fabricante-consumidor. Tipos de promociones. Objetivos de las mismas.
5 horas

Unidad didáctica Nº 11: Tipos de promociones en el punto de venta. Promociones del fabricante frente a promociones del punto de venta.
5 horas

TUTOR: Olga Muñiz

Actividades

EXAMEN



✘ **MÓDULO 5 El surtido** 20 horas

Unidad didáctica Nº 12: Concepto y niveles 5 horas

Unidad didáctica Nº 13: Clasificación del surtido 5 horas

Unidad didáctica Nº 14: Dimensión del surtido. Surtido y estilo comercial 5 horas

Unidad didáctica Nº 15: Cualidades del surtido 5 horas

TUTOR: Olga Muñiz

Actividades

EXAMEN

✘ **MÓDULO 6 Gestión del surtido** 15 horas

Unidad didáctica Nº 16: Criterios de gestión del surtido. 5 horas

Unidad didáctica Nº 17: Métodos de determinación del surtido 5 horas

Unidad didáctica Nº 18: Modificación del surtido 5 horas

TUTOR: Olga Muñiz

Actividades

EXAMEN

✘ **MÓDULO 7 Codificación del surtido** 16 horas

Unidad didáctica Nº 19: Introducción 3 horas

Unidad didáctica Nº 20: Los códigos de barras. 6 Horas

Unidad didáctica Nº 21: Fases de la codificación. Ventajas del Código de barras 7 horas

TUTOR: Olga Muñiz

Actividades

Lectura recomendada

EXAMEN



✘ **MÓDULO 8 El lineal** 12 horas

Unidad didáctica Nº 22: Definición, funciones e importancia del lineal. Análisis del mismo. 4 horas

Unidad didáctica Nº 23: Implantación del lineal. La elasticidad. 4 horas

Unidad didáctica Nº 24: La optimización del lineal. 4 horas

TUTOR: Olga Muñiz

Actividades

Lectura recomendada

EXAMEN

✘ **MÓDULO 9 Escaparatismo** 10 horas

Unidad didáctica Nº 25: Características, funciones, zonas de escaparate, tipos de escaparate 5 horas

Unidad didáctica Nº 26: Iluminación y color. 5 Horas

TUTOR: Olga Muñiz

Actividades

Lectura recomendada

EXAMEN