

Animación y presentación del producto en el punto de venta

Modalidad:

e-learning con una duración 56 horas

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:

Tema 1. 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

Tema 2. 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



La manera más sencilla de que crezca
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN
FORMACIÓN**



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

Tema 3. 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

Tema 4. 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

