



NFC | NEBRIJA
FORMACIÓN
CONTINUA

PROGRAMA FORMATIVO

***Merchandising y Animación en el Punto de
Venta (Curso Online Homologado
MERCHANDISING Y ANIMACION EN EL
PUNTO DE VENTA con Titulación
Universitaria con 4 Créditos ECTS)***



Merchandising y Animación en el Punto de Venta (Curso Online Homologado MERCHANDISING Y ANIMACION EN EL PUNTO DE VENTA con Titulación Universitaria con 4 Créditos ECTS)

Merchandising y Animación en el Punto de Venta (Curso Online Homologado MERCHANDISING Y ANIMACION EN EL PUNTO DE VENTA con Titulación Universitaria con 4 Créditos ECTS)

Duración: 110 horas

Precio: 260 € *

Modalidad: Online

* Materiales didácticos, titulación oficial y gastos de envío

NFC | NEBRIJA
FORMACIÓN
CONTINUA

Centro de Formación Euroinnova Business
School en colaboración con Universidad
Antonio de Nebrija

SUMA HASTA 2 PUNTOS Y MEJORA TU NOTA FINAL EN EL BAREMO

Cursos que puntúan como méritos en el Baremo de las Oposiciones para el
Cuerpo de Maestros, Profesores de Secundaria, FP y EOI



1 Curso de
110 horas



0,5 puntos
para el baremo



2 Puntos en
el baremo



0,66 puntos en
la nota final

Consulta la Convocatoria de tu Comunidad Autónoma

Puntúa con tu curso como méritos en el Baremo de las Oposiciones. Realizándolo podrás sumar hasta 2 puntos sobre el total de 10 en la fase de Concurso. La nota final depende, dos tercios de la nota de examen y un tercio del Concurso Oposición. Con la realización de este curso puedes llegar a añadir 0,66 puntos a la nota global del concurso-oposición.



Descripción

El presente CURSO HOMOLOGADO EN MERCHANDISING Y ANIMACIÓN EN EL PUNTO DE VENTA ofrece una formación especializada en la materia. Si trabaja en el comercio o está relacionado con los establecimientos de venta de productos y quiere conocer las técnicas de merchandising para mejorar el aspecto visual del comercio este es su momento, con el Curso Universitario en Merchandising y Animación en el Punto de Venta podrá adquirir los conocimientos necesarios para realizar estrategias que le ayudarán a animar el punto de venta y mejorar la experiencia del cliente. ES UN CURSO HOMOLOGADO BAREMABLE PARA OPOSICIONES.

A quién va dirigido

El CURSO ONLINE HOMOLOGADO EN MERCHANDISING Y ANIMACIÓN EN EL PUNTO DE VENTA está dirigido a profesionales que quieran ampliar su formación, así como a cualquier interesado en conocer las técnicas y estrategias más avanzadas de merchandising y animación del punto de venta que quiera conseguir una TITULACIÓN UNIVERSITARIA HOMOLOGADA.

Salidas laborales

Merchandising / Marketing / Comunicación / Animación del punto de venta.





Objetivos

- Conocer los aspectos generales del mercado y el consumidor.
- Adquirir técnicas de venta.
- Dar importancia al exterior del punto de venta y el lineal.
- Adquirir las técnicas generales del merchandising.

Para que te prepara

Este CURSO ONLINE HOMOLOGADO EN MERCHANDISING Y ANIMACIÓN EN EL PUNTO DE VENTA le prepara para desenvolverse de manera profesional en el ámbito del comercio, especializándose en las técnicas de merchandising y animación del punto de venta para incentivar las ventas y satisfacer al cliente. El presente Curso Universitario está Acreditado por la UNIVERSIDAD ANTONIO DE NEBRIJA con 4 créditos Universitarios Europeos (ECTS), siendo baremable en bolsa de trabajo y concurso-oposición de la Administración Pública.

Titulación

Titulación Universitaria en Merchandising y Animación en el Punto de Venta con 4 Créditos Universitarios ECTS. Formación Continua baremable en bolsas de trabajo y concursos oposición de la Administración Pública.

Esta titulación la expide la prestigiosa Universidad Antonio de Nebrija, con ella se obtendrán 4 créditos ECTS(European Credit Transfer System).



Forma de pago

Tarjeta de Crédito / PayPal

Eligiendo esta opción de pago, podrá abonar el importe correspondiente, cómodamente en este mismo instante, a través de nuestra pasarela de pago segura concertada con Paypal

Transferencia Bancaria

Eligiendo esta opción de pago, deberá abonar el importe correspondiente mediante una transferencia bancaria.

No será aceptado el ingreso de cheques o similares en ninguna de nuestras cuentas bancarias.

Contrareembolso

Podrá pagar sus compras directamente al transportista cuando reciba el pedido en su casa. Eligiendo esta opción de pago, recibirá mediante mensajería postal, en la dirección facilitada en el formulario, el material del curso, abonando el importe correspondiente a la recepción.

Metodología

Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios. Además recibirá los materiales didácticos que incluye el curso para poder consultarlos en cualquier momento y conservarlos una vez finalizado el mismo. La metodología a seguir es ir avanzando a lo largo del itinerario de aprendizaje online, que cuenta con una serie de temas y ejercicios. Para su evaluación, el alumno/a deberá completar todos los ejercicios propuestos en el curso. La titulación será remitida al alumno/a por correo una vez se haya comprobado que ha completado el itinerario de aprendizaje satisfactoriamente.

Materiales didácticos

- Manual teórico 'Merchandising y Animación del Punto de Venta'



Profesorado y servicio de tutorías

Nuestro centro tiene su sede en el "Centro de Empresas Granada", un moderno complejo empresarial situado en uno de los centros de negocios con mayor proyección de Andalucía Oriental. Contamos con una extensa plantilla de profesores especializados en las distintas áreas formativas, con una amplia experiencia en el ámbito docente.

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas, así como solicitar información complementaria, fuentes bibliográficas y asesoramiento profesional.

Podrá hacerlo de las siguientes formas:

- **Por e-mail:** El alumno podrá enviar sus dudas y consultas a cualquier hora y obtendrá respuesta en un plazo máximo de 48 horas.
- **Por teléfono:** Existe un horario para las tutorías telefónicas, dentro del cual el alumno podrá hablar directamente con su tutor.



Plazo de finalización

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá del tipo de curso elegido:

- **Master a distancia y online:** El plazo de finalización será de 12 meses a contar desde la fecha de recepción de las materiales del curso.
- **Curso a distancia y online:** El plazo de finalización será de 6 meses a contar desde la fecha de recepción de los materiales del curso.

En ambos casos, si una vez cumplido el plazo no se han cumplido los objetivos mínimos exigidos (entrega de ejercicios y evaluaciones correspondientes), el alumno podrá solicitar una prórroga con causa justificada de 3 meses.

Bolsa de empleo

El alumno tendrá la posibilidad de incluir su currículum en nuestra bolsa de empleo y prácticas, participando así en los distintos procesos de selección y empleo gestionados por más de 2000 empresas y organismos públicos colaboradores, en todo el territorio nacional.

Club de alumnos

Servicio gratuito que permitirá al alumno formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: becas, descuentos y promociones en formación, viajes al extranjero para aprender idiomas...

Revista digital

El alumno podrá descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, etc.

Campus Virtual

Es el aula virtual donde encontrarás todos los contenidos de los cursos, cuidadosamente revisados y actualizados por nuestro equipo de profesores y especialistas.

El campus virtual se convierte en el principal escenario de aprendizaje y es aquí donde el alumnado podrá acceder a los contenidos del curso con tan sólo un clic.

Este nuevo sistema de aprendizaje online puede facilitar el trabajo del alumnado y del equipo docente en varios sentidos:

La presentación online de la acción formativa hace posible incluir contenidos en muy diversos formatos: texto, imagen, vídeo, audio, etc.

Asimismo, el alumnado puede descargarse en pdf el temario de su curso conforme vaya avanzando en los contenidos para que pueda tenerlos guardados.

Además, el campus virtual permite establecer contacto directo con el tutor o tutora a través del sistema de comunicación por correo electrónico que también permitirá intercambiar archivos entre las partes.

El entorno virtual simplifica y agiliza la evaluación y seguimiento del alumnado, tanto para el propio alumno o alumna como para el equipo docente. Por un lado, el alumnado podrá observar su avance a lo largo del itinerario formativo y recibirá retroalimentación inmediata sobre sus resultados en las pruebas de evaluación. En segundo lugar, el equipo docente verá simplificado su trabajo, puesto que todos los datos acerca de la actividad del alumnado en la plataforma, así como los resultados de las pruebas quedan registrados de manera automática, evitando así la labor de corrección manual y permitiendo al profesor o profesora tener una visión del progreso de sus alumnos/as con tan sólo un clic.

Puede acceder como invitado a nuestro Campus Virtual a través del siguiente enlace:

<http://campusvirtual.euroinnova.edu.es/login/index.php>

Programa formativo

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL MERCADO

- - Concepto de mercado
- - Definiciones y conceptos relacionados
- - División del mercado

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL CONSUMIDOR

- - El consumidor y sus necesidades
- - La psicología del mercado
- - La psicología del consumidor
- - Necesidades
- - Motivaciones
- - Tipos de consumidores
- - Análisis del comportamiento del consumidor
- - Factores de influencia en la conducta del consumidor
- - Modelos del comportamiento del consumidor

UNIDAD DIDÁCTICA 3. SERVICIO/ASISTENCIA AL CLIENTE

- - Servicio al cliente
- - Asistencia al cliente
- - Información y formación del cliente
- - Satisfacción del cliente
- - Formas de hacer el seguimiento
- - Derechos del cliente-consumidor
- - Tratamiento de reclamaciones
- - Tratamiento de dudas y objeciones

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL PROCESO DE COMPRA

- - Proceso de decisión del comprador
- - Roles en el proceso de compra
- - Complejidad en el proceso de compra
- - Tipos de compra

Merchandising y Animación en el Punto de Venta (Curso Online Homologado MERCHANDISING Y ANIMACION EN EL PUNTO DE VENTA con Titulación Universitaria con 4 Créditos ECTS)

- - Variables que influyen en el proceso de compra

UNIDAD DIDÁCTICA 5. VENTAS

- - Introducción
- - Teorías de las ventas
- - Tipos de ventas
- - Técnicas de ventas

UNIDAD DIDÁCTICA 6. EL VENDEDOR. PSICOLOGÍA APLICADA

- - El vendedor
- - Tipos de vendedores
- - Características del buen vendedor
- - Cómo tener éxito en las ventas
- - Actividades del vendedor
- - Nociones de psicología aplicada a la venta
- - Consejos prácticos para mejorar la comunicación
- - Actitud y comunicación no verbal

UNIDAD DIDÁCTICA 7. ANIMACIÓN EN EL PUNTO DE VENTA.

- - Merchandising
- - Condiciones ambientales
- - Captación de clientes
- - Diseño interior
- - Situación de las secciones
- - Animación
- - Mobiliario
- - La Circulación de los Clientes
- - Distribución de las secciones
- - La cartelería y señalización

UNIDAD DIDÁCTICA 8. EXTERIOR DEL PUNTO DE VENTA

- - Introducción
- - La identidad, logo y rótulo
- - Entrada al establecimiento

Merchandising y Animación en el Punto de Venta (Curso Online Homologado MERCHANDISING Y ANIMACION EN EL PUNTO DE VENTA con Titulación Universitaria con 4 Créditos ECTS)

- - Acciones para tener un comercio actual
- - ¿Dónde establezco el punto de venta?
- - ¿Por qué es importante la imagen exterior de mi punto de venta?
- - El escaparate

UNIDAD DIDÁCTICA 9. EL LINEAL

- - Optimización de líneas
- - Reparto del lineal
- - La implantación del lineal
- - Los diferentes niveles del lineal
- - Presentación de los productos del lineal

UNIDAD DIDÁCTICA 10. ASPECTOS GENERALES SOBRE MERCHANDISING

- - Concepto de merchandising
- - Tipos de merchandising
- - Análisis de la promoción en el punto de venta
- - Objetivos del merchandising promocional
- - Tipos de promociones en el punto de venta
- - Tipos de periodos para promocionar el establecimiento
- - Actitudes para un buen funcionamiento de su negocio

UNIDAD DIDÁCTICA 11. PUBLICIDAD EN EL LUGAR DE VENTA (PLV)

- - ¿Cómo gestionar eficazmente el área expositiva?
- - Técnicas de animación
- - La publicidad en el lugar de venta (PLV)
- - Objetivos de la publicidad
- - El mensaje publicitario
- - Elementos de venta visual