



EUROINNOVA FORMACION
INTERNATIONAL BUSINESS SCHOOL

Organización y Animación del Pequeño Comercio

+ Información Gratis

Titulación certificada por EUROINNOVA BUSINESS SCHOOL

Organización y Animación del Pequeño Comercio

Organización y Animación del Pequeño Comercio

Duración: 100 horas

Precio: 100 € *

Modalidad: A distancia

* Materiales didácticos, titulación y gastos de envío incluidos.



+ Información Gratis

www.euroinnova.edu.es

Información y matrículas: 958 050 200

Fax: 958 050 244



Descripción

Hoy día contamos con grandes competencias en el comercio, y mundo de la compraventa, el consumidor cada vez mira más por su interés y los pequeños comercios pueden sufrir grandes consecuencias. Este curso nos aportará la información necesaria para poder implantar y dirigir un pequeño comercio o tienda independiente, organizado, gestionando y controlando el aprovisionamiento, la animación del punto de venta, y las actividades de venta a productos – a través de canales tradicionales o Internet- utilizando cuando la complejidad de la actividad, lo requiera servicios de gestión y asesoría externos con el fin de garantizar la capacidad de respuesta, permanencia y sostenibilidad en el tiempo, potenciando el servicio de proximidad y el asesoramiento personalizado en la atención a clientes, de acuerdo con criterios de calidad del pequeño comercio, respeto medioambiental, seguridad y prevención de riesgos, cumpliendo la normativa vigente. En definitiva conseguir un resultado perfecto para todos los comercios.

Euroinnova Business School

Euroinnova Business School, es una escuela de negocios avalada por 5 universidades y múltiples instituciones a nivel internacional. En el siguiente enlace puede ver los

cursos Homologados

Además Euroinnova cuenta con más de 10.000

cursos online

Puede matricularse hoy con un 10% de descuento, si se matricula online en el siguiente enlace:



Al formar parte de Euroinnova podrás disponer de los siguientes servicios totalmente gratis, además de pasar a formar parte de una escuela de negocios con un porcentaje de satisfacción de más del 95%, auditada por agencias externas, además de contar con el apoyo de las principales entidades formativas



+ Información Gratis

www.euroinnova.edu.es

Información y matrículas: 958 050 200

Fax: 958 050 244



A quién va dirigido

Este curso está dirigido a los profesionales del mundo del Comercio y Marketing, concretamente en actividades de gestión del pequeño comercio, dentro del área profesional de la compraventa, y a todas aquellas personas interesadas en adquirir conocimientos relacionados con la organización y animación del pequeño comercio.

Objetivos

- Elaborar páginas web y tiendas o escaparates virtuales para pequeños comercios, determinando los elementos – contenido, mensaje, entre otros- para la comercialización on line de productos, utilizando aplicaciones ofimáticas a nivel usuario.
- Determinar los recursos y elementos de animación y decorativos habituales en pequeños comercios aplicando criterios de comportamiento del consumidor en el punto de venta.
- Aplicar técnicas de distribución interna de la superficie de venta en base a criterios comerciales, incluyendo la seguridad y accesibilidad, optimizando la superficie disponible y cumpliendo la normativa comercial y de seguridad en establecimientos comerciales.
- Organizar la exposición de distintos tipos de productos, en pequeños comercios, aplicando criterios de rentabilidad de la superficie, de seguridad y en base al lineal disponible.
- Establecer acciones promocionales en el punto de venta de pequeños comercios a partir de las características de distintos tipos de productos ofertados, analizando e impacto y eficacia comercial a través de ratios u otros instrumentos de medida.
- Elaborar carteles y folletos publi-promocionales para incentivar las ventas y fidelizar a clientes de pequeño comercio, utilizando materiales y aplicaciones ofimáticas específicas a nivel de usuario.
- Aplicar técnicas de escaparatismo específicas, en función de distintos objetivos comerciales y estéticos propios del pequeño comercio para la imagen de la tienda y atracción de clientes.

Para que te prepara

La presente formación se ajusta al itinerario formativo del Modulo Formativo MF2105_2 Organización y animación del pequeño comercio, certificando el haber superado las distintas Unidades de Competencia en él incluidas, y va dirigido a la acreditación de las Competencias profesionales adquiridas a través de la experiencia laboral y de la formación no formal, vía por la que va a optar a la obtención del correspondiente Certificado de Profesionalidad, a través de las respectivas convocatorias que vayan publicando las distintas Comunidades Autónomas, así como el propio Ministerio de Trabajo (Real Decreto 1224/2009 de reconocimiento de las competencias profesionales adquiridas por experiencia laboral).

Salidas laborales

Centros Comerciales, Comercios, Mercados, Distribuidores, Asesores comerciales, Gerente, Organizador de Ventas, Asesor de escaparates, Montaje de Escaparates.

Titulación

Certificado de Aprovechamiento de haber cursado la formación que le Acredita las Unidades de Competencia recogidas en el Módulo Formativo MF2105_2 Organización y Animación del Pequeño Comercio regulada en el Real Decreto 614/2013, de 2 de Agosto por el que establece el correspondiente Certificado de Profesionalidad COMT0112 Actividades de Gestión del Pequeño Comercio.



EUROINNOVA
BUSINESS
SCHOOL



TITULACIÓN EXPEDIDA POR
EUROINNOVA BUSINESS SCHOOL
CENTRO DE ESTUDIOS DE POSTGRADO

CUALIFICA2



**Titulación Avalada Para El
Desarrollo De Las Competencias
Profesionales R.D. 1224/2009**

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de Euroinnova Formación vía correo postal, la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/master, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Euroinnova Formación, Instituto Europeo de Estudios Empresariales y Comisión Internacional para la Formación a Distancia de la UNESCO).

EUROINNOVA FORMACION

como centro de Formación acreditado para la impartición a nivel nacional de formación
EXPIDE EL PRESENTE TÍTULO PROPIO
NOMBRE DEL ALUMNO/A
con D.N.I. XXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre de la Acción Formativa

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación EUROINNOVA en la convocatoria de 2014
Y para que surtan los efectos pertinentes queda registrado con Número de Expediente XXXX/XXXX-XXXX-XXXX-XXXXXX
Con una calificación de SOBRESALIENTE
Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en
Granada, a 23 de Abril de 2014

La dirección General Ei/La interesado/a

Sello

INTERNATIONAL COMMISSION ON DISTANCE EDUCATION
Con Establecimiento Consultivo, Categoría Especial del Consejo Económico y Social de la UNESCO (Jun. Resolución 859)

Forma de financiación

+ Información Gratis

www.euroinnova.edu.es

Información y matrículas: 958 050 200

Fax: 958 050 244



- Contrarrembolso.
- Transferencia.
- Tarjeta de crédito.

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 donde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios.

Los materiales son de tipo monográfico, de sencilla lectura y de carácter eminentemente práctico. La metodología a seguir se basa en leer el manual teórico, a la vez que se responden las distintas cuestiones que se adjuntan al final de cada bloque temático.

Para su evaluación, el alumno/a deberá hacernos llegar en el sobre de franqueo en destino, el "Cuaderno de Ejercicios" que se adjunta. La titulación será remitida al alumno/a por correo, una vez se haya comprobado el nivel de satisfacción previsto (75% del total de las respuestas).

Materiales didácticos



- Maletín porta documentos
- Manual teórico 'UF2383 Dinamización del Punto de Venta del Pequeño Comercio'
- Manual teórico 'UF2384 Escaparatismo en el Pequeño Comercio'
- Manual teórico 'UF0032 Venta Online'
- Cuaderno de ejercicios
- Cuaderno de ejercicios

- Cuaderno de ejercicios
- Subcarpeta portafolios
- Dossier completo Oferta Formativa
- Carta de presentación
- Guía del alumno
- Sobre a franquear en destino
- Bolígrafos

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 6 meses para la finalización del curso, a contar desde la fecha de recepción de las materiales del mismo.

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.

+ Información Gratis

www.euroinnova.edu.es

Información y matrículas: 958 050 200

Fax: 958 050 244



Programa formativo

MÓDULO 1. ORGANIZACIÓN Y ANIMACIÓN DEL PEQUEÑO COMERCIO

UNIDAD FORMATIVA 1. DINAMIZACIÓN DEL PUNTO DE VENTA DEL PEQUEÑO COMERCIO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PSICOLOGÍA DE LA VENTA EN EL PEQUEÑO COMERCIO.

Comportamiento del cliente en el punto de venta:

Circulación interna del cliente

Zonas frías y calientes

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ORGANIZACIÓN INTERIOR DEL PUNTO DE VENTA DE PEQUEÑOS COMERCIOS

Distribución funcional del punto de venta

Elementos de merchandising

Diseño de interiores básico

Normativa de seguridad e higiene en el punto de venta

UNIDAD DIDÁCTICA 3. DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTOS EN EL PEQUEÑO COMERCIO

El surtido

Clasificación de los productos

Características de los productos

Identificación de los productos

Implantación en el lineal y exposición de los productos

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ACCIONES PROMOCIONALES EN EL PUNTO DE VENTA

Normativa comercial promocional

Técnicas de promoción para incentivar y fidelizar clientes

Elementos y soportes promocionales

Presupuestos y medios disponibles

UNIDAD DIDÁCTICA 5. SEÑALÉTICA Y CARTELÍSTICA COMERCIAL

Identidad: logotipo y marca

Publicidad comercial

Rótulos y letreros

Aplicaciones para la autoedición de folletos y carteles

Aplicaciones informáticas gráficas y de edición

UNIDAD FORMATIVA 2. ESCAPARATISMO EN EL PEQUEÑO COMERCIO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ESCAPARATISMO EN EL PEQUEÑO COMERCIO

Objetivos del escaparate

Normativa y trámites administrativos específicos

Tipos de escaparate

Elementos del escaparate

Diseño de escaparates

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ORGANIZACIÓN DEL MONTAJE DE UN ESCAPARATE

Estructura del escaparate

Elementos de fijación

Elementos de alumbrado

Prevención de riesgos laborales en el montaje de escaparates

UNIDAD FORMATIVA 3. VENTA ON LINE

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTERNET COMO CANAL DE VENTA.

Las relaciones comerciales a través de Internet

Utilidades de los sistemas «on line»

Modelos de comercio a través de Internet.

Servidores «on line»

UNIDAD DIDÁCTICA 2. DISEÑO COMERCIAL DE PÁGINAS WEB.

El internauta como cliente potencial y real.

Criterios comerciales en el diseño comercial de páginas web.

Tiendas virtuales

Medios de pago en Internet

Conflictos y reclamaciones de clientes

Aplicaciones a nivel usuario para el diseño de páginas web comerciales: gestión de contenidos.

PROGRAMA DE BECAS PARA MASTER

Euroinnova cuenta con un programa de [becas de master](#) para ayudarte a decidir tu futuro, puedes entrar y solicitarla, Euroinnova cuenta con más de 2000 [master online](#) que puedes consultar y solicitar tu beca.

Haz clic para conocer nuestro catálogo de [cursos online](#)

Terminos relacionados:

Curso, Certificación, Cualificación, Profesional, Certificado, Profesionalidad, COMT0112, UC2105_2, MF2105_2, UF0032, UF2383, UF2384, Páginas, Web, Tiendas, Escaparates, Comercio, ventas, Objetivos, Comerciales, Incremento, Internauta, Internet, Online, Canal, Clientes, Reclamaciones, Conflictos, Usuarios, Gestión, Contenidos, Animación, Punto, Virtual, Productos, Compradores, Vendedores, Recursos, Márketing, Tienda, Actividad, Aprovisionamiento, Permanencia, Sostenibilidad, Seguridad, Prevención, Riesgos, Norma, Vigente.