



EUROINNOVA FORMACION
INTERNATIONAL BUSINESS SCHOOL

Animación y Presentación del Producto en el Punto de Venta

Información gratis Animación y Presentación del Producto en el Punto de Venta

Titulación certificada por EUROINNOVA BUSINESS SCHOOL

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Animación y Presentación del Producto en el Punto de Venta

Animación y Presentación del Producto en el Punto de Venta

Duración: 60 horas

Precio: 149 € *

Modalidad: A distancia

* Materiales didácticos, titulación y gastos de envío incluidos.



Información gratis Animación y Presentación del Producto en el Punto de Venta



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Animación y Presentación del Producto en el Punto de Venta

Descripción

En el ámbito del comercio y marketing, es necesario conocer los diferentes campos de las actividades de venta, dentro del área profesional de la compraventa. Así, con el presente curso se pretende aportar los conocimientos necesarios para la animación y presentación del producto en el punto de venta.

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 a nivel internacional.



Información gratis Animación y Presentación del Producto en el Punto de Venta



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

A quién va dirigido

Este curso está dirigido a los profesionales del mundo del comercio y marketing, concretamente en actividades de venta, dentro del área profesional compraventa, y a todas aquellas personas interesadas en adquirir conocimientos relacionados con la animación y presentación del producto en el punto de venta.

Objetivos

- Aplicar procedimientos de organización e implantación en el punto de venta físico en función de unos criterios comerciales previamente definidos.
- Identificar los efectos que producen en el cliente los diferentes modos de ubicación de los productos y o /servicios en el punto de venta físico.
- Identificar los parámetros físicos y comerciales que determinan la colocación de los productos en los distintos niveles, zonas del lir y posición tanto en el punto de venta físico.
- Confeccionar informes derivados de la actuación en la venta, de acuerdo con objetivos definidos.
- Describir los pasos y normas para la redacción de un informe comercial.
- Identificar información relevante recopilada durante la actividad profesional relacionada con el surtido, la demanda y el cliente, y presentarla por escrito.
- Aplicar las técnicas de empaquetado y embalado siguiendo criterios definidos.
- Identificar el tipo de embalado y empaquetado según la clase de producto, características del mismo e imagen que se quiere transmitir de la empresa.

Para que te prepara

La presente formación se ajusta al itinerario formativo de la Unidad Formativa UF0034 Animación y presentación del producto en e punto de venta, certificando el haber superado las distintas Unidades de Competencia en ella 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).

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Animación y Presentación del Producto en el Punto de Venta

Salidas laborales

Este profesional ejercerá su actividad en cualquier sector productivo en el área de comercialización. En establecimientos comerciales: pequeños, medianos o grandes trabajará por cuenta ajena en las diferentes secciones comerciales. En la comercialización de productos y servicios por cuenta propia y ajena fuera del establecimiento comercial. En PYMES y empresas industriales en el departamento comercial. En el departamento de atención al cliente/consumidor/usuario de; organismos públicos y empresas grandes y medianas industriales y comerciales.

Información gratis Animación y Presentación del Producto en el Punto de Venta



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Animación y Presentación del Producto en el Punto de Venta

Titulación

Certificado de Aprovechamiento de haber cursado la formación que le Acredita las Unidades de Competencia recogidas en la Unidad Formativa UF0034 Animación y presentación del producto en el punto de venta, incluida en el Módulo Formativo MF0240_2 Operaciones auxiliares a la venta, regulada en el Real Decreto 18/12/2007, por el que se establece el Certificado de Profesionalidad COMV0108 Actividades de Venta.



EUROINNOVA
BUSINESS
SCHOOL

TITULACIÓN EXPEDIDA POR
EUROINNOVA BUSINESS SCHOOL
CENTRO DE ESTUDIOS DE POSTGRADO



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 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 institución que avalan la formación recibida (Euroinnova Formación, Instituto Europeo de Estudios Empresariales y Comisión Internacional para la Formación a Distancia de la UNESCO).

Información gratis Animación y Presentación del Producto en el Punto de Venta



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Animación y Presentación del Producto en el Punto de Venta



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



INTERNACIONAL COMISION en DISTANCE EDUCATION
Con Estatuto Consultivo Consejo Superior de Censos Económicos y Social de la UNESCO (plan. Resolución 60/8)

Forma de financiación

- Contrarrembolso.
- Transferencia.
- Tarjeta de crédito.
- PayPal

Otros: PayU, Sofort, Western Union, SafetyPay

Llama gratis al 900831200 e informate de los pagos a plazos sin intereses que hay disponibles

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).

Información gratis Animación y Presentación del Producto en el Punto de Venta



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Animación y Presentación del Producto en el Punto de Venta

Materiales didácticos



- Maletín porta documentos
- Manual teórico 'UF0034 Animación y Presentación del Producto en el Punto de Venta'
- Cuaderno de ejercicios
- Sobre a franquear en destino
- Subcarpeta portafolios
- Dossier completo Oferta Formativa
- Carta de presentación
- Guía del alumno
- Bolígrafo

Información gratis Animación y Presentación del Producto en el Punto de Venta



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Animación y Presentación del Producto en el 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 plan 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.



Información gratis Animación y Presentación del Producto en el Punto de Venta



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

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 mate 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.

Agencia de colocación autorizada N° 9900000169

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.

Programa formativo

UNIDAD FORMATIVA 1. ANIMACIÓN Y PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO EN EL PUNTO DE VENTA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ORGANIZACIÓN DEL PUNTO DE VENTA

1. Conceptos básicos de la organización y distribución de espacios comerciales: la implantación de productos.
2. Criterios de implantación del producto:
 - 1.- Zonas: venta, exposición, circulación, almacenaje y caja.
 - 2.- Secciones y las familias de productos: categorías de productos
3. Comportamiento del cliente en el punto de venta:
 - 1.- Entrada.
 - 2.- Circulación y recorrido.
 - 3.- Salida.
4. Espacio comercial:
 - 1.- Pasillos,
 - 2.- Secciones y
 - 3.- Escaparate.
5. Gestión del lineal:
 - 1.- Determinación del surtido: amplio, profundo, estructurado.
 - 2.- Promociones y productos gancho, productos líderes, productos de marca, productos estacionales y permanentes.
 - 3.- Facing: concepto.
 - 4.- Rotación de productos en el lineal: concepto y cálculo.
 - 5.- Reposición: concepto y repercusiones del desabastecimiento del lineal.
6. Distribución de familias de artículos en el lineal.
7. Orden y limpieza en el punto de venta.
8. Normas de seguridad e higiene en el punto de venta.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ANIMACIÓN BÁSICA EN EL PUNTO DE VENTA

1. Factores básicos de animación del punto de venta:
 - 1.- Mobiliario.
 - 2.- Decoración.
 - 3.- Iluminación.
 - 4.- Color.
 - 5.- Sonorización.
 - 6.- Señalización u otros.
2. Equipo y mobiliario comercial básico.

- 1.- Góndola,
 - 2.- Expositores,
 - 3.- Vitrinas,
 - 4.- Elementos: cabecera y lineal.
 - 5.- Montaje y mantenimiento: normas de seguridad e higiene.
- 3.Presencia visual de productos en el lineal.
- 1.- Colocación del producto: optimización del lineal.
 - 2.- Información del producto en el establecimiento.
 - 3.- Normativa legal vigente: precio y promociones.
- 4.Calentamiento de zonas frías en el punto de venta:
- 1.- Zonas frías y calientes.
 - 2.- Métodos de calentamiento.
- 5.La publicidad en el lugar de venta:
- 1.- Indicadores visuales.
 - 2.- Expositores
 - 3.- Carteles
 - 4.- Displays
 - 5.- Letreros luminosos
- 6.Cartelística en el punto de venta:
- 1.- Principales tipos de carteles.
 - 2.- Función y notoriedad.
 - 3.- Técnicas básicas de rotulación.
 - 4.- Aplicaciones gráficas y de edición a nivel usuario
- 7.Máquinas expendedoras: Vending.
- 1.- Gestión de la venta de máquinas expendedoras.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PRESENTACIÓN Y EMPAQUETADO DE PRODUCTOS PARA LA VENTA

- 1.Empaquetado comercial:
- 1.- Tipos y finalidad de empaquetados.
 - 2.- Envase de presentación: características.
 - 3.- Envoltorio para regalo: características.
 - 4.- Empaquetados de campañas comerciales.
 - 5.- Empaquetado de conservación.
 - 6.- La bolsa: tipos y características.
- 2.Técnicas de empaquetado y embalado comercial.
- 1.- Materiales de empaquetado.
 - 2.- Productos simétricos.
 - 3.- Productos redondos.
 - 4.- Otros productos.
- 3.Utilización de materiales para el empaquetado:
- 1.- Papel.
 - 2.- Tijeras y otros.

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Animación y Presentación del Producto en el Punto de Venta

- 3.- Optimización de uso de materiales: eficiencia y calidad.
- 4.Colocación de adornos adecuados a cada campaña y tipo de producto.
- 5.Plantillas y acabados.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ELABORACIÓN DE INFORMES COMERCIALES SOBRE LA VENTA

- 1.Conceptos y finalidad de informes de ventas.
- 2.Estructura de un informe:
 - 1.- Composición.
 - 2.- Esquema: Organización de contenido.
- 3.Elaboración de informes comerciales
 - 1.- Surtido: Rotura, defectos, excedentes.
 - 2.- Demanda: Detección de necesidades, productos.
 - 3.- El cliente: Segmentos, nuevas líneas de negocio.
 - 4.- Presentación gráfica de datos comerciales: volumen de ventas, visitas u otras.

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:

animacion, Cliente, curso, Empaquetado, Envase, formacion, Informe, lineal, MF0240_2, Necesidad, Producto, Publicidad, UF0034, venta, Zona

Información gratis Animación y Presentación del Producto en el Punto de Venta



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Animación y Presentación del Producto en el Punto de Venta



EUROINNOVA
BUSINESS
SCHOOL

FICHA DE MATRICULACIÓN

Para efectuar su matrícula sólo tiene que hacernos llegar esta ficha con sus datos personales vía email a formacion@euroinnova.com.

POSTGRADO EN QUE DESEA MATRICULARSE: :

.....

Nombre:

Apellidos:.....

DNI/ID/Pasaporte:.....

Domicilio envío:

..... CP:.....

Localidad:.....

Provincia:..... País:.....

Teléfono:..... E-mail:.....

Horario de entrega (Mañana o tarde).....

Forma de pago

Observaciones:.....

Una vez recibidos los datos personales, uno de nuestros asesores pedagógicos contactará con usted para concretar la matrícula y confirmarle cuando va a recibir todos los materiales en su domicilio.



EUROINNOVA
BUSINESS
SCHOOL

DESDE ESPAÑA LLAMA GRATIS A:
900 831 200

DESDE FUERA DE ESPAÑA:
+ 34 958 05 02 00

EUROINNOVA FORMACIÓN
POLÍGONO INDUSTRIAL LA ERMITA.
EDIF. CENTRO DE EMPRESAS GRANADA. OFICINA 1º D • 18230 ATARFE - GRANADA
Teléfono: 958 050 200

Información gratis Animación y Presentación del Producto en el Punto de Venta



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200