



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



ONLINE

Titulación certificada por EUROINNOVA INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Curso de Organización del Punto de Venta y Control de Acciones Promocionales



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Curso de Organización del Punto de Venta y Control de Acciones Promocionales

Ver curso en la web

Solicita información gratis

Euroinnova International Online Education

Especialistas en **Formación Online**

SOMOS
**EUROINNOVA
INTERNATIONAL
ONLINE
EDUCATION**



Euroinnova International Online Education inicia su actividad hace más de 20 años. Con la premisa de revolucionar el sector de la educación online, esta escuela de formación crece con el objetivo de dar la oportunidad a sus estudiantes de experimentar un crecimiento personal y profesional con formación eminentemente práctica.

Nuestra visión es ser una escuela de **formación online reconocida en territorio nacional e internacional** por ofrecer una educación competente y acorde con la realidad profesional en busca del reciclaje profesional. Abogamos por el aprendizaje significativo para la vida real como pilar de nuestra metodología, estrategia que pretende que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva de los estudiantes.



**CERTIFICACIÓN
EN CALIDAD**

Euroinnova International Online Education es miembro de pleno derecho en la **Comisión Internacional de Educación a Distancia**, (con estatuto consultivo de categoría especial del Consejo Económico y Social de NACIONES UNIDAS), y cuenta con el **Certificado de Calidad de la Asociación Española de Normalización y Certificación (AENOR)** de acuerdo a la normativa ISO 9001, mediante la cual se Certifican en Calidad todas las acciones formativas impartidas desde el centro.

www.euroinnova.edu.es



Descubre Euroinnova International Online Education

Nuestros **Valores****ACCESIBILIDAD**

Somos **cercanos y comprensivos**, trabajamos para que todas las personas tengan oportunidad de seguir formándose.

**HONESTIDAD**

Somos **claros y transparentes**, nuestras acciones tienen como último objetivo que el alumnado consiga sus objetivos, sin sorpresas.

**PRACTICIDAD**

Formación práctica que suponga un **aprendizaje significativo**. Nos esforzamos en ofrecer una metodología práctica.

**EMPATÍA**

Somos **inspiracionales** y trabajamos para **entender al alumno** y brindarle así un servicio pensado por y para él

A día de hoy, han pasado por nuestras aulas **más de 300.000 alumnos** provenientes de los 5 continentes. Euroinnova es actualmente una de las empresas con mayor índice de crecimiento y proyección en el panorama internacional.

Nuestro portfolio se compone de **cursos online, cursos homologados, baremables en oposiciones y formación superior de postgrado y máster.**



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Curso de Organización del Punto de Venta y Control de Acciones Promocionales

[Ver curso en la web](#)

[Solicita información gratis](#)

Curso de Organización del Punto de Venta y Control de Acciones Promocionales



DURACIÓN
200 horas



MODALIDAD
Online

CENTRO DE FORMACIÓN:

Euroinnova International
Online Education



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

TITULACIÓN

TITULACIÓN expedida por EUROINNOVA INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION, miembro de la AEEN (Asociación Española de Escuelas de Negocios) y reconocido con la excelencia académica en educación online por QS World University Rankings



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Titulación Expedida por
Euroinnova International
Online Education



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 International Online Education 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 Internaional Online Education y la Comisión Internacional para la Formación a Distancia de la UNESCO).



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Curso de Organización del Punto de Venta y Control de Acciones Promocionales

Ver curso en la web

Solicita información gratis



EUROINNOVA INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

EXPIDE LA SIGUIENTE TITULACIÓN

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con Número de Documento XXXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre de la Acción Formativa

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación de EUROINNOVA en la convocatoria de XXX
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX/XXXXXXX-XXXXXX

Con un nivel de aprovechamiento ALTO

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en
Granada, a (día) de (mes) del (año)

La Dirección General
NOMBRE DEL DIRECTOR ACADÉMICO



Sello

Firma del Alumno/a
NOMBRE DEL ALUMNO



La presente Titulación es un título de formación de carácter académico, emitido por el Centro de Estudios de Organización y Control de Acciones Promocionales de EUROINNOVA, con el fin de acreditar la adquisición de conocimientos y habilidades por parte de los alumnos que han superado los estudios correspondientes de la acción formativa. La presente Titulación es un título de formación de carácter académico, emitido por el Centro de Estudios de Organización y Control de Acciones Promocionales de EUROINNOVA, con el fin de acreditar la adquisición de conocimientos y habilidades por parte de los alumnos que han superado los estudios correspondientes de la acción formativa. La presente Titulación es un título de formación de carácter académico, emitido por el Centro de Estudios de Organización y Control de Acciones Promocionales de EUROINNOVA, con el fin de acreditar la adquisición de conocimientos y habilidades por parte de los alumnos que han superado los estudios correspondientes de la acción formativa.

DESCRIPCIÓN

Este Curso de Organización del Punto de Venta y Control de Acciones Promocionales le ofrece una formación especializada en la materia. Con la realización de este Curso de Organización del Punto de Venta y Control de Acciones Promocionales de la Familia Profesional de Marketing y Comunicación y más concretamente del área de conocimiento Marketing y Relaciones Públicas el alumno estudiara los conceptos básicos y específicos de dicha materia. Realiza esta formación y especialícese en Organización del Punto de Venta y Control de Acciones Promocionales.

OBJETIVOS

Los objetivos establecidos que se pretenden conseguir con este Curso de Organización del Punto de Venta y Control de Acciones Promocionales son los siguientes:

Organizar el punto de venta.

Determinar las acciones de promoción y merchandising necesarias para la estimación de la rentabilidad y su control.

Conocer las estrategias más efectivas de comunicación empresarial.

A QUIÉN VA DIRIGIDO

Este curso online está dirigido a todas aquellas personas interesadas en especializarse en dicha materia correspondiente a la Familia Profesional de Marketing y Comunicación y más concretamente del Área de Conocimiento Marketing y Relaciones Públicas y que quieran especializarse en Organización del Punto de Venta y Control de Acciones Promocionales.

PARA QUÉ TE PREPARA

Este curso online le prepara para especializarse en Organización del Punto de Venta y Control de Acciones Promocionales dentro de la Familia Profesional de Marketing y Comunicación y más concretamente del área de conocimiento Marketing y Relaciones Públicas, todo ello con único objetivo que es: Organizar el punto de venta, así como como determinar las acciones de promoción y merchandising necesarias para la estimación de la



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Curso de Organización del Punto de Venta y Control de Acciones Promocionales

[Ver curso en la web](#)

[Solicita información gratis](#)

rentabilidad y su control.

SALIDAS LABORALES

Una vez finalizada la formación en el presente curso, habrás adquirido las competencias profesionales que aumentarán tus oportunidades laborales en los siguientes sectores: Marketing y Comunicación, Marketing y Relaciones Públicas.

MATERIALES DIDÁCTICOS

- Manual teórico: Organización del punto de venta y control de acciones promocionales
- Paquete SCORM: Organización del punto de venta y control de acciones promocionales



** Envío de material didáctico solamente en España.*

FORMAS DE PAGO

- Tarjeta de crédito.
- Transferencia.
- Paypal.
- Bizum.
- PayU.
- Amazon Pay.



Matricúlate en cómodos Plazos sin intereses.

Fracciona tu pago con la garantía de

LLÁMANOS GRATIS AL **+34 900 831 200**



FINANCIACIÓN Y BECAS

EUROINNOVA continúa ampliando su programa de becas para acercar y posibilitar el aprendizaje continuo al máximo número de personas. Con el fin de adaptarnos a las necesidades de todos los perfiles que componen nuestro alumnado.

Euroinnova posibilita el acceso a la educación mediante la concesión de diferentes becas.

Además de estas ayudas, se ofrecen facilidades económicas y métodos de financiación personalizados **100 % sin intereses.**

15%

BECA
Amigo

20%

BECA
Desempleados

15%

BECA
Emprende

20%

BECA
Antiguos Alumnos

LÍDERES EN FORMACIÓN ONLINE

7 Razones para confiar en Euroinnova

1

NUESTRA EXPERIENCIA

- ✓ Más de **20 años de experiencia**.
- ✓ Más de **300.000 alumnos** ya se han formado en nuestras aulas virtuales
- ✓ Alumnos de los 5 continentes.
- ✓ **25%** de alumnos internacionales.
- ✓ **97%** de satisfacción.
- ✓ **100% lo recomiendan**.
- ✓ **Más de la mitad** ha vuelto a estudiar en Euroinnova

Las cifras nos avalan

4,7 ★★★★★
2.625 opiniones4,7 ★★★★★
12.842 opiniones8.582
suscriptores5.856
suscriptores

2

NUESTRO EQUIPO

En la actualidad, Euroinnova cuenta con un equipo humano formado por **más de 300 profesionales**. Nuestro personal se encuentra sólidamente enmarcado en una estructura que facilita la mayor calidad en la atención al alumnado.

3

NUESTRA METODOLOGÍA



100% ONLINE

Estudia cuando y desde donde quieras. Accede al campus virtual desde cualquier dispositivo.



APRENDIZAJE SIGNIFICATIVO

Con esta estrategia pretendemos que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva del alumno.



EQUIPO DOCENTE ESPECIALIZADO

Euroinnova cuenta con un equipo de profesionales que harán de tu estudio una experiencia de alta calidad educativa



NO ESTARÁS SOLO

Acompañamiento por parte del equipo de tutorización durante toda tu experiencia como estudiante.

4 CALIDAD AENOR

- ✓ Somos Agencia de Colaboración Nº 9900000169 autorizada por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social.
- ✓ Se llevan a cabo auditorías externas anuales que garantizan la máxima calidad AENOR.
- ✓ Nuestros procesos de enseñanza están certificados por AENOR por la ISO 9001



5 CONFIANZA

Contamos con el sello de Confianza Online y colaboramos con la Universidades más prestigiosas, Administraciones Públicas y Empresas Software a nivel Nacional e Internacional.



6 BOLSA DE EMPLEO Y PRÁCTICAS

Disponemos de Bolsa de Empleo propia con diferentes ofertas de trabajo, y facilitamos la realización de prácticas de empresa a nuestro alumnado.

Somos agencia de colaboración Nº 9900000169 autorizada por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social.



7 SOMOS DISTRIBUIDORES DE FORMACIÓN

Como parte de su infraestructura y como muestra de su constante expansión, Euroinnova incluye dentro de su organización una editorial y una imprenta digital industrial.





EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Curso de Organización del Punto de Venta y Control de Acciones Promocionales

[Ver curso en la web](#)

[Solicita información gratis](#)

ALIANZAS Y ACREDITACIONES



Programa Formativo

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ESTRUCTURA Y DISEÑO DEL PUNTO DE VENTA

1. Organización de la Superficie Comercial
 1. - Normativa y trámites administrativos en la apertura e implantación
 2. - Medios físicos y humanos para dinamizar el punto de venta
 3. - Técnicas de merchandising
 4. - Pasillos y secciones del punto de venta
 5. - Comportamiento del cliente en el punto de venta. Determinantes del comportamiento del consumidor. Condicionantes externos del comportamiento del consumidor
 6. - Zonas calientes y zonas frías
 7. - Normativa aplicable al diseño de espacios comerciales
 8. - Contenidos prácticos: diseño de espacios comerciales teniendo en cuenta la normativa estudiada y el comportamiento de los consumidores
2. Colocación, Exposición y Reposición de los Productos en la Zona de Venta
 1. - Estructura del surtido
 2. - Caracterización del surtido
 3. - Objetivos, criterios de clasificación y tipos de surtido
 4. - Métodos de determinación del surtido
 5. - Características técnicas, comerciales y psicológicas de los productos
 6. - Elección de referencias
 7. - Umbral de supresión de referencias
 8. - Disposición del mobiliario
 9. - Definición y funciones del lineal
 10. - Zonas y niveles del lineal
 11. - Sistemas de reparto del lineal
 12. - Sistemas de reposición del lineal
 13. - Tipos de exposiciones del lineal
 14. - Tiempos de exposición
 15. - Los facings. Reglas de implantación
 16. - Lineal mínimo y óptimo
 17. - Normativa vigente
 18. - Contenidos prácticos: estructuración de diferentes puntos de ventas atendiendo a la disposición de los productos para atraer la atención de la clientela
3. Realización de Publicidad en el Lugar de Venta
 1. - La publicidad en el lugar de venta
 2. - Formas publicitarias específicas de la publicidad en el lugar de venta (PLV)
 3. - Cartelería en el punto de venta
 4. - Tipos de elementos de publicidad
 5. - Normativa de Prevención de Riesgos Laborales y Seguridad
 6. - Contenidos prácticos: análisis de las técnicas publicitarias más utilizadas en los

puntos de venta

4. Realización de Escaparates y Cuidado de Elementos Exteriores
 1. - Principios básicos sobre el escaparate comercial
 2. - Análisis y diseño del escaparate comercial
 3. - Organización del montaje del escaparate comercial
 4. - Contenidos prácticos: diseño del montaje de escaparates en el punto venta aplicando las técnicas estudiadas

UNIDAD DIDÁCTICA 2. COMUNICACIÓN COMERCIAL, ACCIONES DE PROMOCIÓN Y MERCHANDISING

1. Determinación de Acciones Promocionales
 1. - La comunicación comercial
 2. - Actividades de promoción según el público objetivo
 3. - Normativa de seguridad e higiene
 4. - Contenidos prácticos: diseño de acciones de promoción de los productos según el público al que van dirigidas
2. Aplicación de Métodos de Control de Acciones de Merchandising
 1. - Rentabilidad e instrumentos de control en el establecimiento
 2. - Criterios de control de las acciones promocionales
 3. - Índices y ratios económico financieros
 4. - Análisis de resultados
 5. - Aplicación de medidas correctoras
 6. - Contenidos prácticos



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Curso de Organización del Punto de Venta y Control de Acciones Promocionales

Ver curso en la web

Solicita información gratis

Euroinnova

International Online Education

Esta es tu Escuela



¿Te ha parecido interesante esta formación? Si aún tienes dudas, nuestro **equipo de asesoramiento académico** estará encantado de resolverlas. Pregúntanos sobre nuestro método de formación, nuestros profesores, las becas o incluso simplemente conócenos.

Solicita información sin compromiso.

Llamadme gratis

¡Matricularme ya!