



CURSO



Curso Experto en  
**Gestión de Ventas y  
Espacios Comerciales**



**INEAF**  
BUSINESS SCHOOL

**INEAF** Business School



# Índice

Curso Experto en **Gestión de Ventas y Espacios Comerciales**

1. Historia
2. Titulación Curso Experto en Gestión de Ventas y Espacios Comerciales  
[Resumen](#) / [A quién va dirigido](#) / [Objetivos](#) / [Para que te prepara](#) / [Salidas Laborales](#) / [INEAF Plus](#)
3. Metodología de Enseñanza
4. Alianzas
5. Campus Virtual
6. Becas
7. Claustro Docente
8. Temario Completo



## Historia

### Ineaf Business School



En el año 1987 nace la primera promoción del Máster en Asesoría Fiscal impartido de forma presencial, a sólo unos metros de la histórica Facultad de Derecho de Granada. Podemos presumir de haber formado a profesionales de éxito durante las 27 promociones del Máster presencial, entre los que encontramos abogados, empresarios, asesores fiscales, funcionarios, directivos, altos cargos públicos, profesores universitarios...

El Instituto Europeo de Asesoría Fiscal INEAF ha realizado una apuesta decidida por la innovación y nuevas tecnologías, convirtiéndose en una Escuela de Negocios líder en formación fiscal y jurídica a nivel nacional.

Ello ha sido posible gracias a los cinco pilares que nos diferencian:

- **Claustro** formado por profesionales en ejercicio.
- **Metodología y contenidos** orientados a la práctica profesional.
- **Ejemplos y casos prácticos** adaptados a la realidad laboral.
- **Innovación** en formación online.
- **Acuerdos** con Universidades.



## Curso Experto en Gestión de Ventas y Espacios Comerciales

<b>DURACIÓN</b>	250 H
<b>PRECIO</b>	975 €
<b>MODALIDAD</b>	Online

Entidad impartidora:

**INEAF - Instituto Europeo de Asesoría Fiscal**



Programa de Becas / Financiación 100% Sin Intereses

## Titulación Curso Experto

- Titulación expedida por el Instituto Europeo de Asesoría Fiscal (INEAF), avalada por el Instituto Europeo de Estudios Empresariales (INESEM) “Enseñanza no oficial y no conducente a la obtención de un título con carácter oficial o certificado de profesionalidad.”



# Resumen

El Curso en Gestión de ventas y Espacios Comerciales está orientado a aportar al alumno conocimientos sobre el mundo empresarial para que adquiera una visión global de la gestión del departamento comercial y de ventas. Quedarás perfectamente capacitado para dirigir y gestionar departamentos comerciales, aprendiendo a organizar tanto a equipos comerciales como adecuar los espacios de venta explotando todo su potencial. Controlar y organizar equipos comerciales te abrirá las puertas para desarrollar políticas de venta que podrás aplicar en las relaciones internas y externas de la empresa. Estudiarás como modernizar y readaptar las empresas a las nuevas tecnologías sacando el máximo partido a los espacios dedicados a la venta y a la exposición de productos.

## A quién va dirigido

El Curso en Gestión de Ventas y Espacios Comerciales va dirigido a personas que estén interesadas en convertirse en profesionales de la gestión del punto de venta del producto o servicio, así como la especialización en un perfil comercial. También a profesionales que quieran reciclarse en las nuevas técnicas de gestión de equipos comerciales y en la explotación de los espacios comerciales.

# Objetivos

Con el Curso Experto en **Gestión de Ventas y Espacios Comerciales** usted alcanzará los siguientes objetivos:

- Organizar y gestionar equipos comerciales
- Implantar estrategias de ventas que mejoren los resultados de la empresa
- Elaborar el plan de ventas aplicando las técnicas de venta adecuadas
- Organizar y supervisar la implantación y el montaje de espacios comerciales



# ¿Y, después?

## INEAF *Plus*. Descubre las ventajas

### SISTEMA DE CONVALIDACIONES INEAF

La organización modular de nuestra oferta formativa permite formarse paso a paso; si ya has estado matriculado con nosotros y quieres cursar nuevos estudios solicita tu plan de convalidación. No tendrás que pagar ni cursar los módulos que ya tengas superados.

### ACCESO DE POR VIDA A LOS CONTENIDOS ONLINE

Aunque haya finalizado su formación podrá consultar, volver a estudiar y mantenerse al día, con acceso de por vida a nuestro Campus y sus contenidos sin restricción alguna.

### CONTENIDOS ACTUALIZADOS

Toda nuestra oferta formativa e información se actualiza permanentemente. El acceso ilimitado a los contenidos objeto de estudio es la mejor herramienta de actualización para nuestros alumno/as en su trabajo diario.

### DESCUENTOS EXCLUSIVOS

Los antiguos alumno/as acceden de manera automática al programa de condiciones y descuentos exclusivos de INEAF Plus, que supondrá un importante ahorro económico para aquellos que decidan seguir estudiando y así mejorar su currículum o carta de servicios como profesional.



### OFERTAS DE EMPLEO Y PRÁCTICAS

Desde INEAF impulsamos nuestra propia red profesional entre nuestros alumno/as y profesionales colaboradores. La mejor manera de encontrar sinergias, experiencias de otros compañeros y colaboraciones profesionales.

### NETWORKING

La bolsa de empleo y prácticas de INEAF abre la puerta a nuevas oportunidades laborales. Contamos con una amplia red de despachos, asesorías y empresas colaboradoras en todo el territorio nacional, con una importante demanda de profesionales con formación cualificada en las áreas legal, fiscal y administración de empresas.

## SALIDAS LABORALES

Las principales salidas profesionales de Curso en Gestión de Ventas y Espacios Comerciales son las de cualquier cargo de responsabilidad en un departamento de ventas, gestión comercial, diseño de espacios exteriores y especialista en implantación de espacios comerciales y puntos de venta, escaparatisa comercial, agente comercial y coordinador de comerciales.

## ¿PARA QUÉ TE PREPARA?

El Curso en Gestión de Ventas y Espacios Comerciales le prepara para liderar y gestionar equipos de ventas inspirados en modelos de negocio basados en la motivación y la comunicación, convirtiéndole en un directivo profesional. Obtendrá habilidades que le permitirán dirigir e implantar promociones en espacios comerciales, así como el montaje de espacios comerciales y escaparates.

## En INEAF ofrecemos oportunidades de formación sin importar horarios, movilidad, distancia geográfica o conciliación.

Nuestro método de estudio online se basa en la integración de factores formativos y el uso de las nuevas tecnologías. Nuestro equipo de trabajo se ha fijado el objetivo de integrar ambas áreas de forma que nuestro alumnado interactúe con un CAMPUS VIRTUAL ágil y sencillo de utilizar. Una plataforma diseñada para facilitar el estudio, donde el alumnado obtenga todo el apoyo necesario, ponemos a disposición del alumnado un sinfín de posibilidades de comunicación.

Nuestra metodología de aprendizaje online, está totalmente orientada a la práctica, diseñada para que el alumnado avance a través de las unidades didácticas siempre prácticas e ilustradas con ejemplos de los distintos módulos y realice las Tareas prácticas (Actividades prácticas, Cuestionarios, Expedientes prácticos y Supuestos de reflexión) que se le irán proponiendo a lo largo del itinerario formativo.

Al finalizar el máster, el alumnado será capaz de transformar el conocimiento académico en conocimiento profesional.

# metodología INEAF



### Profesorado y servicio de tutorías

Todos los profesionales del Claustro de INEAF compatibilizan su labor docente con una actividad profesional (Inspectores de Hacienda, Asesores, Abogados ...) que les permite conocer las necesidades reales de asesoramiento que exigen empresas y particulares. Además, se encargan de actualizar continuamente los contenidos para adaptarlos a todos los cambios legislativos, jurisprudenciales y doctrinales.

Durante el desarrollo del programa el alumnado contará con el apoyo permanente del departamento de tutorización. Formado por especialistas de las distintas materias que ofrecen al alumnado una asistencia personalizada a través del servicio de tutorías on-line, teléfono, chat, clases online, seminarios, foros ... todo ello desde nuestro CAMPUS Online.

### Materiales didácticos

Al inicio del programa el alumnado recibirá todo el material asociado al máster en papel. Estos contenidos han sido elaborados por nuestro claustro de expertos bajo exigentes criterios de calidad y sometido a permanente actualización. Nuestro sistema de Campus online permite el acceso ilimitado a los contenidos online y suministro gratuito de novedades y actualizaciones que hacen de nuestros recursos una valiosa herramienta para el trabajo diario.



# Alianzas

En INEAF, las **relaciones institucionales** desempeñan un papel fundamental para mantener el máximo grado de excelencia en nuestra oferta formativa y situar a nuestros alumno/as en el mejor escenario de oportunidades laborales y relaciones profesionales.



## ASOCIACIONES Y COLEGIOS PROFESIONALES

Las alianzas con asociaciones, colegios profesionales, etc. posibilitan el acceso a servicios y beneficios adicionales a nuestra comunidad de alumno/as.



## EMPRESAS Y DESPACHOS

Los acuerdos estratégicos con empresas y despachos de referencia nos permiten nutrir con un especial impacto todas las colaboraciones, publicaciones y eventos de INEAF. Constituyendo INEAF un cauce de puesta en común de experiencia.

CALIDAD

PRÁCTICO

ACTUALIZADO

Si desea conocer mejor nuestro Campus Virtual puede acceder como invitado al curso de demostración a través del siguiente enlace:

[alumnos.ineaf.es](http://alumnos.ineaf.es)

# campus virtual

En nuestro afán por adaptar el aprendizaje a la filosofía 3.0 y fomentar el empleo de los nuevos recursos tecnológicos en la empresa, **hemos desarrollado un Campus virtual (Plataforma Online para la Formación 3.0) exclusivo de última generación con un diseño funcional e innovador.**

Entre las herramientas disponibles encontrarás: servicio de tutorización, chat, mensajería y herramientas de estudio virtuales (ejemplos, actividades prácticas – de cálculo, reflexión, desarrollo, etc.-, vídeo-ejemplos y videotutoriales, además de “supercasos”, que abarcarán módulos completos y ofrecerán al alumnado una visión de conjunto sobre determinadas materias).

**El Campus Virtual permite establecer contacto directo con el equipo de tutorización a través del sistema de comunicación, permitiendo el intercambio de archivos y generando sinergias muy interesantes para el aprendizaje.**

El alumnado dispondrá de **acceso ilimitado a los contenidos** contando además con manuales impresos de los contenidos teóricos de cada módulo, que le servirán como apoyo para completar su formación.

En INEAF apostamos por tu formación y ofrecemos un **Programa de becas y ayudas al estudio**. Somos conscientes de la importancia de las ayudas al estudio como herramienta para garantizar la inclusión y permanencia en programas formativos que permitan la especialización y orientación laboral.

BE  
CAS

BECA DESEMPLEADOS Y ESTUDIANTES	BECA ANTIGUOS ALUMNOS	BECA AUTÓNOMOS	BECA FORMATIVA DE COLABORACIÓN
<p>Para aquellos que se encuentre en situación de desempleo o estén cursando estudios y decidan invertir su tiempo en actualizar sus conocimientos o reorientar su carrera profesional.</p>	<p>Queremos que sigas formándote con nosotros, por ello INEAF te ofrece un 20% dto. en todo nuestro catálogo y te garantiza la beca en los programas Máster.</p>	<p>Valoramos a aquellos que inician su propia aventura empresarial y ven en la formación un valor añadido a sus servicios. INEAF ofrece a los autónomos una beca del 15% dto.</p>	<p>Colaboradores y personal asociado. Tanto por ciento de beca acordado en función del convenio de colaboración.</p>
<p>Documentación a aportar:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Justificante de encontrarse en situación de desempleo</li><li>• Documentación que acredite la situación de estudiante</li></ul>	<p>Documentación a aportar:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• No tienes que aportar nada. ¡Eres parte de INEAF!</li></ul>	<p>Documentación a aportar:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Copia del último recibo de autónomo</li></ul>	<p>Documentación a aportar:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Consulta información sobre el convenio de colaboración</li></ul>
<b>20%</b>	<b>20%</b>	<b>15%</b>	<b>%</b>

Para más información puedes contactar con nosotros en el teléfono 958 050 207 y también en el siguiente correo electrónico: [formacion@ineaf.es](mailto:formacion@ineaf.es)

El Claustro Docente de INEAF será el encargado de analizar y estudiar cada una de las solicitudes, y en atención a los **méritos académicos y profesionales** de cada solicitante decidirá sobre la concesión de **beca**.

A photograph of three professionals (two men and one woman) sitting around a wooden conference table in a room with bookshelves. The man on the left is wearing glasses and a suit. The woman in the middle is wearing a pink top. The man on the right is wearing glasses and a suit. They are looking towards the camera. On the table, there are papers, a calculator, and a pen holder.

"Preparamos profesionales con casos prácticos,  
llevando la realidad del mercado laboral a  
nuestros Cursos y Másteres"

# Claustro docente

Nuestro equipo docente está formado por Inspectores de Hacienda, Abogados, Economistas, Graduados Sociales, Consultores, ... Todos ellos profesionales y docentes en ejercicio, con contrastada experiencia, provenientes de diversos ámbitos de la vida empresarial que aportan aplicación práctica y directa de los contenidos objeto de estudio, contando además con amplia experiencia en impartir formación a través de las TICs.

Se ocupará además de resolver dudas al alumnado, aclarar cuestiones complejas y todas aquellas otras que puedan surgir durante la formación.

Si quieres saber más sobre nuestros docentes accede a la sección Claustro docente de nuestra web desde

[aquí](#)



# Temario

Curso Experto en **Gestión de Ventas y Espacios Comerciales**



## PROGRAMA ACADÉMICO

Módulo 1. Técnico en marketing y jefe de ventas unidad formativa 1 técnicas de venta

Módulo 2. Instrumentos y planes de acción comercial

Módulo 3. Implantación de espacios comerciales

## Módulo 1.

Técnico en marketing y jefe de ventas unidad formativa 1 técnicas de venta

### Unidad formativa 2.

Marketing

#### UNIDAD DIDÁCTICA 10.

##### EJECUCIÓN E IMPLANTACIÓN DEL PLAN DE MARKETING

1. Fases del plan de marketing:
2. Negociación del plan de marketing en la empresa
3. Recursos económicos para el plan de marketing

#### UNIDAD DIDÁCTICA 11.

##### SEGUIMIENTO Y CONTROL DEL PLAN DE MARKETING

1. Técnicas de seguimiento y control de las políticas de marketing
2. Ratios de control del plan de marketing
3. Análisis de retorno del plan de marketing
4. Elaboración de informes de seguimiento

#### UNIDAD DIDÁCTICA 12.

##### MARKETING EN EL PUNTO DE VENTA

1. Concepto de marketing en el punto de venta:
2. Métodos físicos y psicológicos para incentivar la venta:
3. Análisis del punto de venta:
4. Gestión del surtido:
5. Animación del punto de venta:

#### UNIDAD DIDÁCTICA 13.

##### MARKETING PROMOCIONAL

1. Concepto y fines de la promoción:
2. Formas de promoción dirigidas al consumidor: 2x1, 3x2, otras
3. Formas de promoción a distribuidores, intermediarios y establecimiento:
4. Promociones especiales
5. Tipos de acciones de marketing y promoción según el punto de venta
6. Acciones de marketing directo:
7. Acciones de promoción «on line»:

#### UNIDAD DIDÁCTICA 14.

##### CONTROL Y EVALUACIÓN DE ACCIONES PROMOCIONALES

1. Eficacia y eficiencia de la acción promocional:
2. Índices y ratios económico-financieros de evaluación de promociones:
3. Aplicaciones para el cálculo y análisis de las desviaciones en las acciones promocionales
4. Aplicaciones de gestión de proyectos y tareas y hojas de cálculo
5. Informes de seguimiento de promociones comerciales:

# Módulo 2.

## Instrumentos y planes de acción comercial

### UNIDAD DIDÁCTICA 1.

#### ESTRATEGIAS Y MODELOS EN LAS DECISIONES SOBRE PRODUCTOS

1. El concepto de producto: atributos, tipos y dimensiones
2. Estrategias de diferenciación y de posicionamiento del producto
3. Diseño y desarrollo de nuevos productos
4. Ciclo del vida del producto: evolución e involución en el mercado
5. Análisis de la cartera de productos: dimensiones y modelos
6. Estrategias de crecimiento que pueden seguir las empresas

### UNIDAD DIDÁCTICA 2.

#### LAS DECISIONES SOBRE DISTRIBUCIÓN

1. El canal de distribución: concepto, utilidades e importancia
2. Puesta a disposición del producto: canal de distribución
3. El diseño del canal de distribución: Factores condicionantes, longitud, intensidad y estrategias
4. Una clasificación de las formas comerciales
5. El merchandising

### UNIDAD DIDÁCTICA 3.

#### LAS DECISIONES SOBRE PRECIOS, TARIFAS E INTERESES

1. Introducción a las decisiones sobre precios
2. El precio como variable y como instrumento de las decisiones comerciales
3. Factores y condicionantes en la fijación de precios
4. Procedimiento de fijación de precios: métodos basados en los costes, en la competencia y en la demanda
5. Las estrategias de fijación de precios

### UNIDAD DIDÁCTICA 4.

#### DECISIONES SOBRE COMUNICACIÓN

1. La comunicación comercial
2. El mix de la comunicación comercial: Venta personal, publicidad, relaciones públicas y promoción de ventas
3. La comunicación global de la empresa: identidad e imagen

### UNIDAD DIDÁCTICA 5.

#### MEDIOS DE COMUNICACIÓN ELEMENTOS DE LA COMUNICACIÓN COMERCIAL

1. Proceso de comunicación: transferencia y comprensión de la información
2. Elementos de la comunicación comercial
3. Estructura del mensaje
4. Fuentes de información: entrevistas
5. Estrategias para mejorar la comunicación
6. Comunicación dentro de la empresa

### UNIDAD DIDÁCTICA 6.

#### LA PUBLICIDAD

1. La Publicidad
2. Procesos de Comunicación Publicitaria
3. Técnicas de Comunicación Publicitaria

### UNIDAD DIDÁCTICA 7.

#### EL EMISOR O EMPRESA ANUNCIANTE

1. El Departamento de Publicidad en la empresa
2. Funciones del Departamento de Publicidad
3. El presupuesto publicitario: planificación y control
4. La selección de la empresa de publicidad

## UNIDAD DIDÁCTICA 8.

### TRANSMISIÓN DE INFORMACIÓN EL CANAL DE COMUNICACIÓN

1. Concepto , tipos y clasificación
2. Medios Publicitarios: prensa escrita, radio, medios audiovisuales y publicidad exterior
3. El medio online y la publicidad
4. Animación y Marketing
5. Marketing telefónico
6. Estrategias Publicitarias

## UNIDAD DIDÁCTICA 9.

### LA PLATAFORMA COMERCIAL

1. Introducción: captación de clientes
2. El Cliente actual
3. El Cliente Potencial
4. Plataforma Comercial de Mercado

## UNIDAD DIDÁCTICA 10.

### DISEÑO, EJECUCIÓN Y CONTROL DEL PLAN DE MARKETING

1. Plan de marketing: concepto, utilidad y horizonte temporal
2. Etapas en el diseño del plan de marketing
3. La ejecución y control del plan de marketing. Tipos de control
4. Desarrollo del plan de marketing

# Módulo 3.

## Implantación de espacios comerciales

### UNIDAD DIDÁCTICA 1.

#### ORGANIZACIÓN DEL PUNTO DE VENTA ORIENTADO AL CLIENTE

1. El punto de venta y la superficie comercial:
2. Marketing en el punto de venta: el merchandising
3. Relaciones entre fabricante y superficies comerciales
4. Normativa aplicable a las superficies comerciales

### UNIDAD DIDÁCTICA 2.

#### ANÁLISIS BÁSICO DEL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR EN EL PUNTO DE VENTA

1. El comportamiento del consumidor ¿Qué, quién, porque, cómo, cuándo, dónde, cuánto, cómo se utiliza la compra?
2. Diferencias entre el comprador y el consumidor
3. Tipos de clientes y unidades de consumo:
4. Determinantes internos del comportamiento del consumidor:
5. Determinantes externos del comportamiento del consumidor:
6. La segmentación de mercados y los puntos de venta. Especialización de los establecimientos comerciales
7. Impacto del merchandising en el proceso de decisión de compra y el comportamiento del consumidor
8. Aplicación de la teoría del comportamiento del consumidor a la implantación de espacios comerciales. Puntos calientes y fríos

### **UNIDAD DIDÁCTICA 3.**

#### **DISEÑO INTERIOR DEL ESTABLECIMIENTO COMERCIAL**

1. Distribución del espacio interior
2. Dimensión del espacio comercial interior
3. Elementos interiores del establecimiento comercial
4. Ambiente del establecimiento
5. Distribución de pasillos. Situación
6. Implantación de las secciones
7. Disposición del mobiliario:
8. Utilización de aplicaciones informáticas de diseño interior del espacio comercial

### **UNIDAD DIDÁCTICA 4.**

#### **DISEÑO EXTERIOR DEL ESTABLECIMIENTO COMERCIAL**

1. Promoción visual del establecimiento
2. Tratamiento promocional del espacio exterior al establecimiento
3. Elementos externos del establecimiento comercial
4. Tipos de rótulos exteriores
5. Iluminación exterior
6. El toldo y su colocación
7. El escaparate
8. El hall del establecimiento
9. Normativa y trámites administrativos en la implantación externa de espacios comerciales abiertos. Normativa municipal

### **UNIDAD DIDÁCTICA 5.**

#### **ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO DE IMPLANTACIÓN DEL PUNTO DE VENTA**

1. Recursos humanos y materiales en la organización del punto de venta
2. Planificación del trabajo a realizar
3. Presupuestos de implantación:

### **UNIDAD DIDÁCTICA 6.**

#### **LA IMPLANTACIÓN DE ESPACIOS COMERCIALES Y EL DESARROLLO VIRTUAL**

1. Marketing y comercialización on line de bienes y servicios
2. Diferencias y complementariedad entre la implantación física e implantación virtual de un negocio
3. Características de Internet como canal de comunicación y comercialización de productos
4. Objetivos de la tienda y el supermercado virtual
5. La venta electrónica frente a las webs informacionales
6. Análisis del espacio comercial virtual:

# www.ineaf.es



**INEAF BUSINESS SCHOOL**

958 050 207 · [formacion@ineaf.es](mailto:formacion@ineaf.es)

