



FORMACIÓN ONLINE

Titulación certificada por
EDUCA BUSINESS SCHOOL



Postgrado en Merchandising y Animación del Producto en el Punto de Venta



LLAMA GRATIS: (+34) 958 050 217



Educa Business Formación Online



Años de experiencia avalan el trabajo docente desarrollado en Educa, basándose en una metodología completamente a la vanguardia educativa

SOBRE **EDUCA**

Educa Business School es una Escuela de Negocios Virtual, con reconocimiento oficial, acreditada para impartir formación superior de postgrado, (como formación complementaria y formación para el empleo), a través de cursos universitarios online y cursos / másteres online con título propio.

NOS COMPROMETEMOS CON LA **CALIDAD**

Educa Business School 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

Los contenidos didácticos de Educa están elaborados, por tanto, bajo los parámetros de formación actual, teniendo en cuenta un sistema innovador con tutoría personalizada.

Como centro autorizado para la impartición de formación continua para personal trabajador, **los cursos de Educa pueden bonificarse, además de ofrecer un amplio catálogo de cursos homologados y baremables en Oposiciones** dentro de la Administración Pública. Educa dirige parte de sus ingresos a la sostenibilidad ambiental y ciudadana, lo que la consolida como una Empresa Socialmente Responsable.

Las Titulaciones acreditadas por Educa Business School pueden **certificarse con la Apostilla de La Haya (CERTIFICACIÓN OFICIAL DE CARÁCTER INTERNACIONAL** que le da validez a las Titulaciones Oficiales en más de 160 países de todo el mundo).

Desde Educa, hemos reinventado la formación online, de manera que nuestro alumnado pueda ir superando de forma flexible cada una de las acciones formativas con las que contamos, en todas las áreas del saber, mediante el apoyo incondicional de tutores/as con experiencia en cada materia, y la garantía de aprender los conceptos realmente demandados en el mercado laboral.

Postgrado en Merchandising y Animación del Producto en el Punto de Venta

**DURACIÓN:**

300 horas

**MODALIDAD:**

Online

**PRECIO:**

260 €

Incluye materiales didácticos,
titulación y gastos de envío.

CENTRO DE FORMACIÓN:

Educa Business School



Titulación

Titulación Expedida por EDUCA BUSINESS SCHOOL como Escuela de Negocios Acreditada para la Impartición de Formación Superior de Postgrado, con Validez Profesional a Nivel Internacional

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de Educa Business School 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).





Educa Business School

como Escuela de Negocios de Formación de Postgrado
EXPIDE EL PRESENTE TÍTULO PROPIO

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con D.N.I. XXXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre de la Acción Formativa

de 425 horas, perteneciente al Plan de formación de EDUCA BUSINESS SCHOOL en la convocatoria de 2019
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con Número de Expediente XXXXXXXXXX

Con una calificación de **NOTABLE**

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en
Granada, a 11 de Noviembre de 2019

La Dirección General
JESÚS MORENO HIDALGO

Sello

Firma del Alumno/a
NOMBRE DEL ALUMNO

RESPONSABILIDAD
SOCIAL
CORPORATIVA



El presente Título es parte del Sistema Formativo de la Unidad Formativa de 425 horas de la especialidad de Comercio de la especialidad de Comercio, perteneciente al Plan de formación de Postgrado de Educa Business School, en la convocatoria de 2019. Este Título es expedido por Educa Business School, como Escuela de Negocios de Formación de Postgrado, en la convocatoria de 2019. Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con Número de Expediente XXXXXXXXXX.

Descripción

Este Postgrado en Merchandising y Animación del Producto en el Punto de Venta le ofrece una formación especializada en la materia. Debemos saber que para el área de Comercio y Marketing es muy importante profundizar y adquirir los conocimientos de merchandising y animación del producto en el punto de venta.

Objetivos

Postgrado en Merchandising y Animación del Producto en el Punto de Venta [Ver Curso](#)

- Proporcionar a los participantes formación de especialización de nivel superior en materias que capacitan para desarrollar competencias y cualificaciones en puestos de trabajo que conlleven responsabilidades de gestión para organizar la implantación de las técnicas de merchandising en los puestos de trabajo.
- Dar a conocer al alumno el significado y el conjunto de técnicas de merchandising para su implantación en el establecimiento.
- Aclarar conceptos básicos relacionados con la distribución y los intermediarios.
- 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 lineal 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.

A quién va dirigido

Este Postgrado en Merchandising y Animación del Producto en el Punto de Venta está dirigido a todas aquellas personas interesada en el ámbito de Comercio y Marketing y quieran especializarse en merchandising y animación del producto en el punto de venta.

Para qué te prepara

Este Postgrado en Merchandising y Animación del Producto en el Punto de Venta le prepara para adquirir unos conocimientos específicos dentro del área desarrollando en el alumno unas capacidades para desenvolverse profesionalmente en el sector, y más concretamente en merchandising y animación del producto en el punto de venta.

Salidas Laborales

Comercio y Marketing.

Materiales Didácticos



- Maletín porta documentos
- Manual teórico 'Merchandising y Animación del Punto de Venta'
- Manual teórico 'Animación y Presentación del Producto en el Punto de Venta'
- Maletín porta documentos
- Manual teórico 'Animación y Presentación del Producto en el Punto de Venta'
- Subcarpeta portafolios
- Dossier completo Oferta Formativa
- Carta de presentación
- Guía del alumno

Formas de Pago

- Contrareembolso
- Tarjeta
- Transferencia
- Paypal

Otros: PayU, Sofort, Western Union, SafetyPay

Fracciona tu pago en cómodos plazos sin intereses

+ Envío Gratis.

Llama gratis al teléfono
(+34) 958 050 217 e
infórmate de los pagos a
plazos sin intereses que
hay disponibles



Financiación

Facilidades económicas y financiación 100% sin intereses.

En Educa Business ofrecemos a nuestro alumnado facilidades económicas y financieras para la realización de pago de matrículas, todo ello 100% sin intereses.

10% Beca Alumnos: Como premio a la fidelidad y confianza ofrecemos una beca a todos aquellos que hayan cursado alguna de nuestras acciones formativas en el pasado.



BECA

ANTIGUOS ALUMNOS

.....

Agradecemos tu fidelidad y la confianza depositada en Euroinnova Formación.

10 %



Metodología y Tutorización

El modelo educativo por el que apuesta Euroinnova es el **aprendizaje colaborativo** con un método de enseñanza totalmente interactivo, lo que facilita el estudio y una mejor asimilación conceptual, sumando esfuerzos, talentos y competencias.

El alumnado cuenta con un **equipo docente** especializado en todas las áreas.

Proporcionamos varios medios que acercan la comunicación alumno tutor, adaptándonos a las circunstancias de cada usuario.

Ponemos a disposición una **plataforma web** en la que se encuentra todo el contenido de la acción formativa. A través de ella, podrá estudiar y comprender el temario mediante actividades prácticas, autoevaluaciones y una evaluación final, teniendo acceso al contenido las 24 horas del día.

Nuestro nivel de exigencia lo respalda un **acompañamiento personalizado**.



Redes Sociales

Síguenos en nuestras redes sociales y pasa a formar parte de nuestra gran **comunidad educativa**, donde podrás participar en foros de opinión, acceder a contenido de interés, compartir material didáctico e interactuar con otros/as alumnos/as, ex alumnos/as y profesores/as. Además, te enterarás antes que nadie de todas las promociones y becas mediante nuestras publicaciones, así como también podrás contactar directamente para obtener información o resolver tus dudas.



Reinventamos la Formación Online



Más de 150 cursos Universitarios

Contamos con más de 150 cursos avalados por distintas Universidades de reconocido prestigio.



Campus 100% Online

Impartimos nuestros programas formativos mediante un campus online adaptado a cualquier tipo de dispositivo.



Amplio Catálogo

Nuestro alumnado tiene a su disposición un amplio catálogo formativo de diversas áreas de conocimiento.



Claustro Docente

Contamos con un equipo de docentes especializados/as que realizan un seguimiento personalizado durante el itinerario formativo del alumno/a.



Nuestro Aval AEC y AECA

Nos avala la Asociación Española de Calidad (AEC) estableciendo los máximos criterios de calidad en la formación y formamos parte de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA), dedicada a la investigación de vanguardia en gestión empresarial.



Club de Alumnos/as

Servicio Gratuito que permite a nuestro alumnado formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: beca, descuentos y promociones en formación. En este, se puede establecer relación con alumnos/as que cursen la misma área de conocimiento, compartir opiniones, documentos, prácticas y un sinfín de intereses comunitarios.



Bolsa de Prácticas

Facilitamos la realización de prácticas de empresa, gestionando las ofertas profesionales dirigidas a nuestro alumnado. Ofrecemos la posibilidad de practicar en entidades relacionadas con la formación que se ha estado recibiendo en nuestra escuela.



Revista Digital

El alumnado puede 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, y otros recursos actualizados de interés.



Innovación y Calidad

Ofrecemos el contenido más actual y novedoso, respondiendo a la realidad empresarial y al entorno cambiante, con una alta rigurosidad académica combinada con formación práctica.

Acreditaciones y Reconocimientos



Temario

PARTE 1. MERCHANDISING Y TERMINAL PUNTO DE VENTA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL MERCADO

1. Concepto de mercado
2. Definiciones y conceptos relacionados
3. División del mercado

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL CONSUMIDOR

1. El consumidor y sus necesidades
2. La psicología: mercado
3. La psicología: consumidor
4. Necesidades
5. Motivaciones
6. Tipos de consumidores
7. Factores de influencia en la conducta del consumidor
8. Modelos del comportamiento del consumidor

UNIDAD DIDÁCTICA 3. SERVICIO/ASISTENCIA AL CLIENTE

1. Servicio al cliente
2. Asistencia al cliente
3. Información y formación del cliente
4. Satisfacción del cliente
5. Formas de hacer el seguimiento
6. Derechos del cliente-consumidor

7. Tratamiento de reclamaciones
8. Tratamiento de dudas y objeciones

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL PROCESO DE COMPRA

1. Proceso de decisión del comprador
2. Roles en el proceso de compra
3. Complejidad en el proceso de compra
4. Tipos de compra
5. Variables que influyen en el proceso de compra

UNIDAD DIDÁCTICA 5. VENTAS

1. Introducción
2. Teorías de las ventas
3. Tipos de ventas
4. Técnicas de ventas

UNIDAD DIDÁCTICA 6. EL VENDEDOR. PSICOLOGÍA APLICADA

1. El vendedor
2. Tipos de vendedores
3. Características del buen vendedor
4. Cómo tener éxito en las ventas
5. Actividades del vendedor
6. Nociones de psicología aplicada a la venta
7. Consejos prácticos para mejorar la comunicación
8. Actitud y comunicación no verbal

UNIDAD DIDÁCTICA 7. ANIMACIÓN EN EL PUNTO DE VENTA

1. Merchandising
2. Condiciones ambientales
3. Captación de clientes
4. Diseño interior
5. Situación de las secciones
6. Animación
7. Mobiliario
8. La Circulación de los Clientes
9. Distribución de las secciones
10. La cartelería y señalización

UNIDAD DIDÁCTICA 8. EXTERIOR DEL PUNTO DE VENTA

1. Introducción
2. La identidad, logo y rótulo
3. Entrada al establecimiento
4. Acciones para tener un comercio actual
5. ¿Dónde establezco el punto de venta?

6.¿Por qué es importante la imagen exterior de mi punto de venta?

7.El escaparate

UNIDAD DIDÁCTICA 9. EL LINEAL

1.Optimización de líneas

2.La implantación del lineal

3.Los diferentes niveles del lineal

4.El valor de las diferentes zonas o niveles

5.Presentación de los productos del lineal

UNIDAD DIDÁCTICA 10. ASPECTOS GENERALES SOBRE MERCHANDISING

1.Concepto de merchandising

2.Análisis de la promoción en el punto de venta

3.Tipos de promociones en el punto de venta

4.Tipos de periodos para animar el establecimiento

5.Controles en la línea de aspiración

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

1.¿Cómo gestionar eficazmente el área expositiva?

2.La publicidad en el lugar de venta (PLV)

3.Objetivos de la publicidad

4.Elementos de venta visual

5.Medios Publicitarios

UNIDAD DIDÁCTICA 12. GESTIÓN DE STOCKS

1.El stock

2.Tipos de stocks

3.Nivel de stock

4.Costes de inventario

5.Control de inventarios

6.Gestión integrada de inventarios

PARTE 2. ANIMACIÓN Y PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO EN EL PUNTO DE VENTA

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.
- 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.