



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



ONLINE

Titulación certificada por EUROINNOVA INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Curso de Promociones Comerciales en el Punto de Venta y On Line



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Curso de Promociones Comerciales en el Punto de Venta y On Line

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 Promociones Comerciales en el Punto de Venta y On Line

Ver curso en la web

Solicita información gratis

Curso de Promociones Comerciales en el Punto de Venta y On Line



DURACIÓN

100 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

QUALIFICA2



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 Promociones Comerciales en el Punto de Venta y On Line

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/XXXXXXXX-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



El presente Título de Grado de Promoción Comercial es un curso de formación de carácter profesional de tipo práctico y teórico, concebido para preparar al alumno en el conocimiento y aplicación de los conocimientos y habilidades necesarios para el desarrollo de las actividades profesionales relacionadas con la promoción comercial y el marketing. El curso se imparte en modalidad de enseñanza a distancia, a través de un sistema de enseñanza que permite al alumno acceder a los contenidos de forma flexible y autónoma. El curso se imparte en modalidad de enseñanza a distancia, a través de un sistema de enseñanza que permite al alumno acceder a los contenidos de forma flexible y autónoma. El curso se imparte en modalidad de enseñanza a distancia, a través de un sistema de enseñanza que permite al alumno acceder a los contenidos de forma flexible y autónoma.

DESCRIPCIÓN

Este Curso de Promociones Comerciales en el Punto de Venta y On Line le ofrece una formación especializada en la materia. Con la realización de este Curso de Promociones Comerciales en el Punto de Venta y On Line 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 Promociones Comerciales en el Punto de Venta y On Line.

OBJETIVOS

Identificar las actitudes, técnicas de animación y aplicaciones informáticas para la organizccción y control de las acciones promocionales en el punto de venta y en acciones promocionales ON LINE.

A QUIÉN VA DIRIGIDO

Este Curso de Promociones Comerciales en el Punto de Venta y On Line 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 Promociones Comerciales en el Punto de Venta y On Line.

PARA QUÉ TE PREPARA

Este Curso de Promociones Comerciales en el Punto de Venta y On Line le prepara para especializarse en Promociones Comerciales en el Punto de Venta y On Line 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: Identificar las actitudes, técnicas de animación y aplicaciones informáticas para la organizccción y control de las acciones promocionales en el punto de venta y en acciones promocionales ON LINE.



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Curso de Promociones Comerciales en el Punto de Venta y On Line

[Ver curso en la web](#)

[Solicita información gratis](#)

SALIDAS LABORALES



Marketing y Comunicación / Marketing y Relaciones Públicas

MATERIALES DIDÁCTICOS

- Manual teórico: Promociones comerciales en el punto de venta y on line
- Paquete SCORM: Promociones comerciales en el punto de venta y on line



* 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 opiniones **4,7** ★★★★★
12.842 opiniones **8.582**
suscriptores **5.856**
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 N° 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 N° 9900000169 autorizada por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social.





EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Curso de Promociones Comerciales en el Punto de Venta y On Line

Ver curso en la web

Solicita información gratis

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 Promociones Comerciales en el Punto de Venta y On Line

Ver curso en la web

Solicita información gratis

ALIANZAS Y ACREDITACIONES



Programa Formativo

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PROMOCIÓN EN EL PUNTO DE VENTA.

1. Comunicación comercial.
 1. - Publicidad y promoción.
 2. - Estrategias de comunicación.
 3. - Políticas de Marketing directo.
2. Planificación de actividades promocionales según el público objetivo.
 1. - Objetivos de la promoción de ventas.
 2. - Investigación comercial.
 3. - Tipos de fuentes de información.
 4. - Tipos de estrategia.
3. La promoción del fabricante y del establecimiento.
 1. - Diferencias entre fabricante y distribuidor.
 2. - Relaciones beneficiosas.
4. Formas de promoción dirigidas al consumidor.
 1. - Estrategias de atracción.
 2. - Información y lanzamiento.
 3. - Venta.
 4. - Notoriedad.
5. Selección de acciones.
 1. - Temporadas y ventas estacionales.
 2. - Degustaciones y demostraciones en el punto de venta.
6. Animación de puntos calientes y fríos en el establecimiento comercial.
 1. - Tipos de animación y clientes del punto de venta.
 2. - Áreas de bases: expositores, góndolas, vitrinas e isletas.
 3. - Indicadores visuales, productos ganchos, decoración.
 4. - Centros de atención e información en el punto de venta.
7. Utilización de aplicaciones informáticas de gestión de proyectos/tareas.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. MERCHANDISING Y ANIMACIÓN DEL PUNTO DE VENTA.

1. Definición y alcance del merchandising.
2. Tipos de elementos de publicidad en el punto de venta.
 1. - La PLV.
 2. - Carteles: colgantes, displays, pancartas, stoppers y adhesivos.
 3. - Mástiles y banderolas.
 4. - Expositores de mercancía.
 5. - Stands.
3. Técnicas de rotulación y serigrafía.
 1. - Técnicas más importantes.
 2. - Serigrafía.
 3. - Tipos de letras.
 4. - Forma y color para folletos.

5. - Cartelería en el punto de venta.
4. Mensajes promocionales.
 1. - Mensaje publicitario-producto.
 2. - Mecanismo de influencia: reflexión y persuasión.
 3. - Reglamentación de la publicidad y promoción en el punto de venta.
5. Aplicaciones informáticas para la autoedición de folletos y carteles publicitarios.
 1. - Ventajas.
 2. - Indesing.
 3. - QuarkXPress.
 4. - Adobe Photoshop.
 5. - Adobe Illustrator.
 6. - Microsoft Publisher.
 7. - Adobe pagemaker.
 8. - Scribus.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CONTROL DE LAS ACCIONES PROMOCIONALES.

1. Criterios de control de las acciones promocionales.
 1. - Fases.
 2. - Método SMART.
 3. - Recogida de información.
 4. - Criterios cualitativos y cuantitativos.
2. Cálculo de índices y ratios económico-financieros.
 1. - Ratios relacionados con la gestión lineal.
 2. - Caso práctico.
 3. - Margen bruto.
 4. - Caso práctico.
 5. - Tasa de marca.
 6. - Rentabilidad bruta.
3. Análisis de resultados y ratios de control de eficacia de las acciones promocionales.
 1. - Tipos de consumidores.
 2. - Tipos de promoción en función del consumidor.
 3. - Ratios de evolución de ventas y entrada de clientes.
 4. - Ratio de conversión.
 5. - Ratio de tique medio.
 6. - Caso práctico.
4. Aplicación de medidas correctoras en el punto de venta.
 1. - Valoración de las estrategias planificadas.
 2. - Razones de las desviaciones y necesidad de medidas correctoras.
 3. - Ejemplos de medidas correctoras a implantar.
5. Utilización de hojas de cálculo informático para la organización y control del trabajo.
 1. - Ejemplos de medidas correctoras a implantar.
 2. - Coordinación del trabajo.
 3. - Plantillas de Microsoft Excel.
 4. - Plantilla de Microsoft PowerPoint.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ACCIONES PROMOCIONALES ONLINE.

1. Internet como canal de información y comunicación de la empresa / establecimiento.
 1. - Conceptos previos.
 2. - Los servicios web y segmentación de audiencias.
 3. - Visibilidad y herramientas promocionales.
 4. - Principales estrategias.
 5. - Cambios clave.
2. Herramientas de promoción online, sitios y estilos web para la promoción de espacios virtuales.
 1. - La promoción online. Requisitos de la página web.
 2. - Modelos de contratación.
 3. - El Marketing viral, promoción de guerrillas.
3. Páginas web comerciales e informativas.
 1. - Partes y elementos del diseño de páginas web.
 2. - Análisis del color.
 3. - Criterios comerciales en el diseño de páginas web.
 4. - Actividades en el proceso de compra-venta.
 5. - Usabilidad de la página web.
 6. - La web comercial frente a la web informativa.
4. Elementos de la tienda y/o espacio virtual.
 1. - Tipos de transacción.
 2. - Ventajas.
 3. - Tipos.
 4. - El escaparate virtual.
 5. - Visitas guiadas.
5. Elementos de la promoción online.
 1. - Banners.
 2. - Otros elementos.
 3. - Networking.
 4. - Blogs.
 5. - Objetivos de la promoción online.
 6. - Tipos de segmentación.
 7. - El modelo de Comunicación de Schramm.
6. Estrategias en Redes Sociales.



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Curso de Promociones Comerciales en el Punto de Venta y On Line

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!