

PROFESIONALES DEL COMERCIO, 2ª edición (PROYECTO PROCOM II- REF. PF0220002201)

MÓDULOS FORMATIVOS

MÓDULO FORMATIVO 1: ANIMACIÓN Y PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO EN EL PUNTO DE VENTA

En este Módulo el alumno aprenderá a mejorar la presentación y empaquetado de los productos para la venta, adquirirá los conocimientos esenciales para organizar el punto de venta, conocerá los elementos más relevantes que influyen en la percepción de los clientes de cara a potenciar la animación del punto de venta y aprenderá a aplicar técnicas de escaparatismo.

Duración Módulo Formativo 12 horas de duración

- Formación Grupal. 4 horas
- Taller Escaparatismo/Presentación y Empaquetado. 6 horas
- Casos Éxito. 2 horas

MÓDULO FORMATIVO 2: APROVISIONAMIENTO Y ALMACENAJE EN LA VENTA

En este Módulo el alumno aprenderá a aplicar técnicas de organización y gestión de almacén teniendo en cuenta los distintos tipos de establecimientos comerciales existentes.

Duración Módulo Formativo 8 horas de duración

- Formación Grupal. 4 horas
- Taller. 4 horas

MÓDULO FORMATIVO 3: GESTIÓN DE LA ATENCIÓN AL CLIENTE/CONSUMIDOR

A través de este Módulo, el alumno aprenderá los conceptos básicos para conocer los elementos fundamentales para transmitir una imagen adecuada de la empresa. Además se determinarán cuáles son las funciones en el caso de existir un departamento de atención al cliente en distintas actividades.

Duración Módulo Formativo 8 horas de duración

- Formación Grupal. 4 horas
- Taller. 4 horas

MÓDULO FORMATIVO 4: OPERACIONES DE CAJA EN LA VENTA

A través de este Módulo, el alumno aprenderá los conceptos básicos para aplicar los procedimientos de registro y cobro de las operaciones de venta. Además obtendrá los conocimientos necesarios para el manejo de los equipos y la aplicación de las técnicas adecuadas.

Duración Módulo Formativo 8 horas de duración

- Formación Grupal. 4 horas
- Taller. 4 horas

MÓDULO FORMATIVO 5, TÉCNICAS DE INFORMACIÓN Y ATENCIÓN AL CLIENTE/CONSUMIDOR

A través de este Módulo, el alumno aprenderá los conceptos básicos para ser capaz de aplicar las técnicas de comunicación adecuadas según las situaciones de atención / asesoramiento al cliente. Además, aprenderá a manejar aplicaciones informáticas de control y seguimiento de clientes o base de datos.

Duración Módulo Formativo: 8 horas de duración

- Formación Grupal. 4 horas
- Taller. 4 horas

MÓDULO FORMATIVO 6, VENTA ONLINE

A través de este Módulo, el alumno aprenderá los conceptos básicos para ser capaz de conocer las relaciones comerciales que se pueden establecer a través de internet así como los modelos de comercio electrónico que se llevan a cabo a través de la red. Además el alumno aprenderá a analizar el diseño comercial de páginas web y el funcionamiento de las tiendas virtuales.

Duración Módulo Formativo 12 horas de duración

- Formación Grupal. 5 horas
- Taller. 5 horas
- Casos Éxito. 2 horas

MÓDULO FORMATIVO 7, TÉCNICAS DE VENTA

A través de este Módulo, el alumno estudiará los procesos de venta, así como la aplicación de técnicas de ventas. Por otro lado, se enseña a realizar el seguimiento y la fidelización de clientes. Finalmente, se tratará la resolución de conflictos y las reclamaciones propias de venta.

Duración Módulo Formativo: 10 horas de duración

- Formación Grupal. 4 horas
- Taller. 6 horas

MÓDULO FORMATIVO 8, TALLER DE ENTREVISTAS DE TRABAJO E IGUALDAD DE OPORTUNIDADES

A través de este Módulo, el alumno incrementará sus posibilidades de inserción laboral en el sector comercio a través de su cualificación para afrontar con éxito cualquier proceso selectivo al que se presente.

Duración Módulo Formativo: 12 horas de duración

- Formación Grupal. 2 horas
- Taller. 4 horas
- Mentoring/Coach. 6 horas

MÓDULO FORMATIVO 9, EMPRENDIMIENTO. PLAN DE NEGOCIOS DE UN COMERCIO

A través de este Módulo, el alumno realizará con la ayuda de un docente su propio Plan de Viabilidad, dispondrá de un Modelo CANVAS personalizado y accederá a las principales ayudas y subvenciones disponibles en cada momento y lugar.

Duración Módulo Formativo: 12 horas de duración

- Formación Grupal. 2 horas
- Taller. 3 horas
- Mentoring 4 horas
- Casos Éxito. 3 horas

Compromiso de inserción

El proyecto que finaliza el día 31 de diciembre de 2020 trabajará intensamente en uno de sus principales retos y objetivos, insertar por cuenta ajena o por cuenta propia, al mayor número posible de participantes de cada uno los itinerarios formativos.

Contacto: Sonia Jurado
sonia.jurado@camaramalaga.com
C/ Cortina del Muelle, número 23. 29015 Málaga
+34 952 21 16 73/75 Ext: ·#242