

NOMBRE DEL CURSO: ANIMACIÓN EN EL PUNTO DE VENTA Y EL CONSUMIDOR ÁMBITO: COMERCIO Y MARKETING HORAS: 100

OBJETIVOS:

- ✓ Analizar las diferentes estrategias de distribución comercial y técnicas de merchandising.
- ✓ Examinar las distintas etapas del proceso de compra.
- ✓ Conocer las variables del marketing mix.
- ✓ Utilizar teorías del color para el diseño de escaparates, diseñándolo según cronogramas de montaje y la normativa de seguridad en el montaje de escaparates.

INDICE:**UNIDAD DIDÁCTICA 1. El merchandising y el consumidor**

1. Introducción
2. El merchandising
3. El marketing y el merchandising
4. Imagen y posicionamiento de la empresa
5. Merchandising del fabricante y del distribuidor
6. Análisis del consumidor
7. Recuerda

UNIDAD DIDÁCTICA 2. Disposición del punto de venta

1. Introducción
2. La disposición del punto de venta
3. El mobiliario
4. La circulación en el establecimiento
5. Implantación por secciones y por familias de productos
6. Situación preferente
7. Normativa de seguridad e higiene aplicada a la sala de ventas
8. Recuerda

UNIDAD DIDÁCTICA 3. La gestión del espacio lineal

1. Introducción
2. El lineal
3. Criterios de organización de un lineal
4. Cálculo de rentabilidad del lineal
5. Normativa aplicable a la implantación
6. Gestión de colas
7. Recuerda

UNIDAD DIDÁCTICA 4. El surtido y la promoción de ventas

1. Introducción
2. El surtido
3. Gestión del surtido
4. La promoción de ventas
5. Recuerda

UNIDAD DIDÁCTICA 5. La animación del punto de venta

1. Introducción
2. La animación en el punto de venta
3. La animación exterior: diseño de escaparates
4. Recuerda