

ANIMACIÓN EN EL PUNTO DE VENTA Y EL CONSUMIDOR 100 HORAS

El objetivo general de este curso es lograr que el alumno alcance, al finalizar el curso, conocimientos y destrezas sobre Animación en el Punto de Venta y el Consumidor

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL MERCHANDISING Y EL CONSUMIDOR

Introducción

El merchandising

El marketing y el merchandising

Imagen y posicionamiento de la empresa

Merchandising del fabricante y del distribuidor

Análisis del consumidor

UNIDAD DIDÁCTICA 2. DISPOSICIÓN DEL PUNTO DE VENTA

Introducción

La disposición del punto de venta

El mobiliario

La circulación en el establecimiento

Implantación por secciones y por familias de productos

Situación preferente

Normativa de seguridad e higiene aplicada a la sala de ventas

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA GESTIÓN DEL ESPACIO LINEAL

Introducción

El lineal

Criterios de organización de un lineal

Cálculo de rentabilidad del lineal

Normativa aplicable a la implantación

Gestión de colas

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL SURTIDO Y LA PROMOCIÓN DE VENTAS

Introducción

El surtido

Gestión del surtido

La promoción de ventas

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LA ANIMACIÓN DEL PUNTO DE VENTA

Introducción

La animación en el punto de venta

La animación exterior: diseño de escaparates