

## DEPENDIENTE DE COMERCIO

### ÁREA FORMATIVA

COMERCIO Y MARKETING

### NIVEL

Curso Monográfico

### DURACIÓN

100 h

### MODALIDAD FORMATIVA

Semipresencial, Distancia.

### DESTINATARIOS

- Dependientes de comercio que quieran ampliar sus conocimientos.
- Alumnos interesados en la materia.

### OBJETIVOS

- Proporcionar los conocimientos que permitan colaborar en la aplicación eficaz y apropiada de las técnicas de animación del punto de venta y atención al cliente con el objeto de optimizar el espacio de ventas e incentivar estas últimas.

### TITULACIÓN

Los participantes que hayan realizado con aprovechamiento el Curso, recibirán el correspondiente **Diploma de Dependiente de comercio** expedido por Isonor Quality.

## TEMARIO

### **Módulo 1: Comunicación y Comportamiento del Consumidor**

#### Técnicas de comunicación

Introducción. ¿Qué entendemos por comunicación?. El proceso de comunicación. Tipos de comunicación. Técnicas comunicativas. La comunicación no verbal. El mensaje. Dificultades en la comunicación. La comunicación en la empresa. Resumen.

#### El comportamiento de compra y venta

Introducción. Consumidores y compradores. El vendedor . El telemarketing. Resumen.

### **Módulo 2: Técnicas de Venta**

#### Conocimiento de los productos

Concepto de producto. Clasificación de los productos. El ciclo de vida del producto. El plan portafolio. Sistemas de venta. Resumen.

#### La venta en el comercio

Introducción. Desarrollo del Proceso de Venta. Inicio y desarrollo de la entrevista. Fundamentos de marketing. Resumen.

### **Módulo 3: Introducción a la Gestión de Stocks**

#### Los inventarios

Concepto. Métodos para elaborar inventarios. Elaboración de inventarios. Tipos de inventarios. El inventario físico. El código de barras. Resumen.

#### Gestión de stocks

Costes asociados a la gestión de stocks. Nivel de servicio y coste de ruptura de stock. Stock de seguridad. Plazo de aprovisionamiento. Resumen.

### **Módulo 4: Introducción a la Organización del Punto de Venta**

#### El surtido

El surtido: concepto y estructura El surtido: clasificación. El surtido: dimensiones. Cualidades del surtido. Selección del surtido. Análisis del surtido. La codificación del surtido. Resumen.

#### El interior del punto de venta

Introducción . El espacio de venta. Determinación de las secciones. Ubicación de las distintas secciones en la sala de ventas. Localización de las secciones. La elección del mobiliario. Tipos de compra. Resumen.

El exterior del punto de venta

La fachada del punto de venta. El escaparate. Señalización exterior. Resumen.

**DOCENTES**

Profesorado con acreditada experiencia en la materia.

