

ORGANIZACIÓN DE PUNTOS DE VENTA

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, 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 Organización del punto de venta** expedido por Isonor Quality.

TEMARIO

Organización del Punto de Venta.

Distribución del Punto de Venta

La Circulación en el Punto de Venta. Zonas Frías y Zonas Calientes.

El Mobiliario en el Punto de Venta.

Tipo de Mobiliario. Criterios de Implantación del Mobiliario.

Estética en el Punto de Venta.

La Señalización en el Punto de Venta

Presentación de Productos. Niveles y Zonas del Lineal

El Exterior del Punto de Venta.

La Fachada. El Escaparate

Clases de Escaparates.

El Surtido

Composición del Surtido. Mezcla de Productos

Características Comerciales del Surtido

DOCENTES

Profesorado con acreditada experiencia en la materia.