

# CURSO ANIMACIÓN EN EL PUNTO DE VENTA

## **DESCRIPCION Y OBJETIVOS DEL CURSO**

Acción formativa que tiene por objetivo formar a los alumnos en técnicas de animación en el punto de venta, promoción y merchandising. El alumno podrá aplicar eficaz y apropiadamente las técnicas de merchandising y animación de venta con objeto de optimizar el espacio de ventas y la incentivación de éstas. Podrá diseñar la imagen corporativa de su empresa o comercio, planificar la estética, la colocación de productos, conocer las zonas frías y calientes de cada comercio.

## **CONTENIDOS**

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EVOLUCIÓN DEL COMERCIO Y CONCEPTO DE MERCHANDISING

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CLASES DE MERCHANDISING

UNIDAD DIDÁCTICA 3. COMPORTAMIENTO DEL CLIENTE EN EL P.V.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ORGANIZACIÓN DEL PUNTO DE VENTA

UNIDAD DIDÁCTICA 5. EL PAPEL DEL LINEAL

UNIDAD DIDÁCTICA 6. OPTIMIZACIÓN DEL LINEAL

UNIDAD DIDÁCTICA 7. ZONAS EXTERIORES DEL PUNTO DE VENTA

UNIDAD DIDÁCTICA 8. EL ESCAPARATE: FUNCIONES, OBJETIVOS Y DISEÑO

UNIDAD DIDÁCTICA 9. EL SURTIDO

UNIDAD DIDÁCTICA 10. GESTIÓN DEL SURTIDO

UNIDAD DIDÁCTICA 11. ANÁLISIS DEL SURTIDO

UNIDAD DIDÁCTICA 12. LA CODIFICACIÓN DEL SURTIDO

UNIDAD DIDÁCTICA 13. PROMOCIÓN EN EL P.V. Y DESARROLLO DE SUS PRINCIPALES INSTRUMENTOS

UNIDAD DIDÁCTICA 14. COMUNICACIÓN EN EL PUNTO DE VENTA

UNIDAD DIDÁCTICA 15. CONTROL DE LAS ACCIONES DE MERCHANDISING