

CURSO GESTIÓN INTEGRAL DEL COMERCIO

DESCRIPCION Y OBJETIVOS DEL CURSO

La presente acción formativa ofrece una poderosa herramienta teórica, indispensable para una comprensión amplia del proceso de gestión de su empresa o comercio. El curso pretende ofrecer una visión integral, útil para la gestión de todos los aspectos de un proceso de gestión.

El curso permitirá:

- Repasar los aspectos básicos de la gestión del punto de venta moderno.
- Dotar a los alumnos de la cualificación y herramientas necesarias para que sean capaces de mejorar la gestión comercial de sus establecimientos.
- Analizar y mejorar la gestión del punto de venta desde su creación.
- Diseñar la gestión del punto de venta desde una perspectiva del cliente.
- Gestión del establecimiento en tiempos de crisis e incertidumbre.

CONTENIDOS

1. PANORAMA DE LA DISTRIBUCIÓN COMERCIAL. ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL DEL COMERCIO.
2. IDENTIFICACIÓN DEL CLIENTE. LA IMAGEN DE TIENDA. · CONOCER A NUESTRO CLIENTE. CREACIÓN DE IMAGEN, EL MOBILIARIO, DISTRIBUCIÓN DE LA SUPERFICIE.
3. NUEVAS FORMAS COMERCIALES.
4. COMUNICACIÓN. · PROMOCIÓN, PUBLICIDAD Y ESCAPARATISMO. MERCHANDISING Y TÉCNICAS DE VENTA.
5. GESTIÓN DE COMPRAS. DISEÑO DEL PLAN DE COMPRAS. · PREVISIÓN Y PRESUPUESTO DE STOCKS. · GESTIÓN DE PROVEEDORES.
6. EL PRODUCTO.
7. GESTIÓN DE PRECIOS. ESTRATEGIA DE PRECIOS. FIJACIÓN DE PRECIOS.
8. GESTIÓN ECONÓMICO - FINANCIERA. · PLAN DE VENTAS. · PRESUPUESTOS, BALANCE PREVISIONAL. · HERRAMIENTAS DE GESTIÓN.
9. COMERCIO Y NUEVAS TECNOLOGÍAS. · EQUIPAMIENTO INFORMÁTICO. · INTERNET, UNA NUEVA DIMENSIÓN EN LA GESTIÓN COMERCIAL.
10. LA GESTIÓN DEL COMERCIO EN TIEMPOS DE CRISIS. CAPACIDAD DE ADAPTACIÓN AL CAMBIO.