

Animación y presentación del producto en el punto de venta

60 Horas

Objetivos:

Aplicar procedimientos de organización e implantación en el punto de venta físico en función de unos criterios comerciales previamente definidos.

Confeccionar informes derivados de la actuación en la venta, de acuerdo con objetivos definidos.

Aplicar las técnicas de empaquetado y embalado siguiendo criterios definidos.

Contenidos:

Organización del punto de venta

Conceptos básicos de la organización y distribución de espacios comerciales: la implantación de productos.

Criterios de implantación del producto:

Comportamiento del cliente en el punto de venta.

Espacio comercial.

Gestión del lineal.

Distribución de familias de artículos en el lineal.

Orden y limpieza en el punto de venta.

Normas de seguridad e higiene en el punto de venta.

Animación básica en el punto de venta

Factores básicos de animación del punto de venta.

Equipo y mobiliario comercial básico.

Presencia visual de productos en el lineal.

Calentamiento de zonas frías en el punto de venta.

La publicidad en el lugar de venta.

Cartelística en el punto de venta.

Máquinas expendedoras: Vending.

Presentación y empaquetado de productos para la venta

Empaquetado comercial:

Técnicas de empaquetado y embalado comercial.

Utilización de materiales para el empaquetado.

Colocación de adornos adecuados a cada campaña y tipo de producto.

Plantillas y acabados.

Elaboración de informes comerciales sobre la venta

Conceptos y finalidad de informes de ventas.

Estructura de un informe.

Elaboración de informes comerciales.