Dinamización del punto de venta en el pequeño comercio (UF2383)

Dinamización del punto de venta en el pequeño comercio (UF2383)

Duración: 40 horas

Precio: euros

Modalidad: e-learning

Metodología:

El Curso será desarrollado con una metodología a Distancia/on line. El sistema de enseñanza a distancia está organizado de tal forma que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales, también se realiza en esta modalidad para permitir el acceso al curso a aquellos alumnos que viven en zonas rurales lejos de los lugares habituales donde suelen realizarse los cursos y que tienen interés en continuar formándose. En este sistema de enseñanza el alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a sus circunstancias personales de tiempo

El alumno dispondrá de un acceso a una plataforma de teleformación de última generación con un extenso material sobre los aspectos teóricos del Curso que deberá estudiar para la realización de pruebas objetivas tipo test. Para el aprobado se exigirá un mínimo de 75% del total de las respuestas acertadas.

El Alumno tendrá siempre que quiera a su disposición la atención de los profesionales tutores del curso. Así como consultas telefónicas y a través de la plataforma de teleformación si el curso es on line. Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá del tipo de curso elegido y de las horas del mismo.

Prequisitos previos:

No hay requisitos previos ni profesionales ni formativos

Salidas profesionales:

Esta formación está encaminada a obtener una mejor cualificación y competencia profesional.

© ICA FORMACION 2025

Profesorado:

Nuestro Centro fundado en 1996 dispone de 1000 m2 dedicados a formación y de 7 campus virtuales.

Tenemos una extensa plantilla de profesores especializados en las diferentes áreas formativas con amplia experiencia docentes: Médicos, Diplomados/as en enfermería, Licenciados/as en psicología, Licencidos/as en odontología, Licenciados/as en Veterinaria, Especialistas en Administración de empresas, Economistas, Ingenieros en informática, Educadodores/as sociales etc…

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas de las siguientes formas:

-Por el aula virtual, si su curso es on line
-Por e-mail
-Por teléfono

Medios y materiales docentes

-Temario desarrollado.

-Pruebas objetivas de autoevaluación y evaluación.

-Consultas y Tutorías personalizadas a través de teléfono, correo, fax, Internet y de la Plataforma propia de Teleformación de la que dispone el Centro.

Titulación:

Al finalizar el curso obtendrás un certificado de realización y aprovechamiento del curso según el siguiente modelo:

© ICA FORMACION 2025

DIPLOMA CERTIFICADO

La Directora del Centro ICA Certifica

D./Dña. [redacted]

con D.N.I. [redacted]

que presta sus servicios en la empresa:

[redacted]

Realizó con aprovechamiento el curso de:

Formación Continuada del Fisioterapeuta en Patologías Traumatológicas y su Tratamiento

Código AF/ Grupo 3440/1, de 60 horas de duración, realizado desde el día 15/12/2021 al día 30/12/2021, en el que se impartió el programa que se especifica al dorso.

Representante de la entidad
Directora

El interesado

Vigo, a 30 de Diciembre de 2021

FONDO SOCIAL EUROPEO

Programa del curso:

UNIDAD DIDÁCTICA 1: Psicología de la venta en el pequeño comercio:

1.1. Comportamiento del cliente en el punto de venta

1.1.1. Tipología

1.1.2. Motivaciones, frenos y móviles de compra de los clientes.

1.1.3. Perfiles de los consumidores/compradores potenciales del establecimiento.

1.2. Circulación interna del cliente:

1.2.1. Flujos de circulación

1.2.2. Recorrido de clientes

1.2.3. Proporción del espacio

1.2.4. Organización del espacio

1.2.5. Acceso a productos

1.2.6. Acceso a promociones

1.2.7. Accesos

1.2.8. Obstáculos.

1.3. Zonas frías y calientes:

1.3.1. Utilización de iluminaria

1.3.2. Efectos de luz sobre materiales y productos

1.3.3. Tipos de luces

1.3.4. Sistemas de iluminación

1.3.5. Utilización de color

1.3.6. Sombras y color

© ICA FORMACION 2025

1.3.7. Utilización acústica
1.3.8. Otros recursos
UNIDAD DIDÁCTICA 2: Organización interior del punto de venta de pequeños comercios:
2.1. Distribución funcional del punto de venta:
2.1.1. Zonas de venta
2.1.2. Zonas de exposición
2.1.3. Zonas de circulación
2.1.4. Zonas de almacenaje
2.1.5. Zonas de caja
2.1.6. Mostradores
2.1.7. Vitrinas
2.1.8. Expositores
2.2. Elementos de merchandising
2.2.1. Lineales
2.2.2. Zonas de venta
2.2.3. Niveles
2.2.4. Frontales
2.2.5. Góndolas
2.2.6. Isletas
2.3. Diseño de interiores básico
2.3.1. Implantación del mobiliario comercial
2.3.2. Aplicaciones de diseño interior del espacio comercial
2.3.3. Efectos visuales
2.4. Normativa de seguridad e higiene en el punto de venta:
2.4.1. Manipulación de productos: normas de seguridad e higiene.
UNIDAD DIDÁCTICA 3: Distribución de productos en el pequeño comercio:
3.1. El surtido:
3.1.1. Composición del surtido
3.1.2. Caracterización
3.1.3. Indicadores de venta y toma de decisiones sobre el surtido.
3.2. Clasificación de los productos:
3.2.1. Por familias de productos
3.2.2. Por gamas de productos
3.2.3. Ciclo de vida del producto
3.3. Características de los productos
3.3.1. Técnicas
3.3.2. Comerciales
3.3.3. Psicológicas
3.4. Identificación de los productos:
3.4.1. Marca
3.4.2. Codificación de los productos

© ICA FORMACION 2025

3.5. Implantación en el lineal y exposición de los productos
3.5.1. Los facings y la gestión de categorías en el pequeño comercio.
3.5.2. Posicionamiento de los productos en función de la marca
3.5.3. Acondicionamiento
UNIDAD DIDÁCTICA 4: Acciones promocionales en el punto de venta:
4.1. Normativa comercial promocional
4.1.1. Promociones
4.1.2. Premios
4.1.3. Ventas especiales (rebajas, liquidaciones, outlets)
4.2. Técnicas de promoción para incentivar y fidelizar clientes
4.2.1. Tipos
4.2.2. Impacto
4.2.3. Instrumentos de diseño y evaluación de acciones promocionales en el pequeño comercio
4.3. Elementos y soportes promocionales
4.4. Presupuestos y medios disponibles
UNIDAD DIDÁCTICA 5: Señalética y cartelística comercial:
5.1. Identidad: logotipo y marca
5.2. Publicidad comercial
5.2.1. Tipos
5.2.2. Papelería comercial y merchandising
5.3. Rótulos y letreros
5.3.1. Técnicas de rotulación para folletos y carteles
5.4. Aplicaciones para la autoedición de folletos y carteles
5.5. Aplicaciones informáticas gráficas y de edición

© ICA FORMACION 2025