

Código: 09030

Unidad Formativa:
MF0502_3 - Implantación de productos y servicios

Módulo: MF0502_3 - IMPLANTACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Certificado de Profesionalidad:
COMP0108 - IMPLANTACIÓN Y ANIMACIÓN DE ESPACIOS COMERCIALES

Modalidad: ONLINE

Duración: 70h.

Metodología

El Curso está desarrollado con una metodología a distancia/online. Este sistema de enseñanza está organizado de tal forma que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales. También permite el acceso al curso a aquellas personas que viven en zonas rurales y que tienen interés en continuar formándose.
El alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a su disponibilidad de tiempo.

Se dispondrá de 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 50% del total de las respuestas acertadas. Durante todo el transcurso de la formación, dispondrá de la atención de los tutores, así como la posibilidad de realizar consultas a través de la plataforma de teleformación para cursos online. Entre el material entregado en este curso, se adjunta un documento llamado *Guía didáctica del alumno* donde aparece el horario de tutorías y demás información relevante.

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá de la modalidad elegida y de las horas de formación. La titulación será remitida por correo una vez corregido su examen, o puesta a su disposición en la plataforma de teleformación una vez finalizado el curso.

Profesorado, medios y titulación

Nuestro centro de formación ha sido fundado en 1996 y en la actualidad, tiene presencia a nivel nacional disponiendo de una plantilla de más de 800 docentes entre personal laboral y freelance. Todos ellos son especialistas en diferentes familias profesionales y les acreditan los numerosos cursos que han impartido para nuestro grupo empresarial. Entre nuestro staff de formadores se encuentran ingenieros, arquitectos, economistas, informáticos, publicistas, diseñadores, médicos, enfermeros, veterinarios, fisioterapeutas, psicólogos, sociólogos, periodistas, filólogos, abogados, cocineros, licenciados en administración de empresas, licenciados en actividades físicas y deportivas, jardineros, peluqueros, educadores sociales, etc.

En todos nuestros cursos, independientemente de la metodología, se ponen a disposición del alumno los medios y materiales docentes necesarios para el desarrollo del mismo.
En los cursos en modalidad e-learning, las consultas y tutorías se pueden realizar a través de teléfono, email y la propia plataforma de teleformación.

En cuanto a la titulación, mostramos a continuación, el modelo de diploma que obtendrás a la finalización del curso:



Fundación Estatal
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO

DIPLOMA
ACREDITATIVO

D./Dña. **XXXXX XXXXX XXXXX** con D.N.I. **11111111H**, ha realizado, con pleno aprovechamiento, el curso titulado **Curso Intensivo de Inglés B2**, con Código **19656** Grupo **30694**, entre los días **29/06/2023** y**30/08/2023**, con una duración total de **56** horas, en la modalidad formativa **ONLINE**

Contenidos impartidos (Ver Dorso)

Firma y sello de la entidad responsable de impartir la formación

securs@
CONSULTORÍA DE FORMACIÓN
Avda. Ramón Nieto nº 133, Bajo
36208 - VIGO
Telf.: 986912815

Fecha de expedición
31 AGO 2023

Firma del alumno

Requistos previos

No hay requisitos previos, ni formativos ni profesionales.

Salidas profesionales

Este curso está específicamente diseñado para incrementar la cualificación profesional en la familia o sector correspondiente.

Objetivos

Este curso capacita al alumnado para gestionar el surtido y organizar la implantación de productos en el punto de venta, tanto en establecimientos comerciales como en equipos responsables de la exposición y el control del espacio de venta. A lo largo de su recorrido, el alumnado aprende a clasificar, identificar, posicionar y acondicionar los productos, a definir y mantener un surtido equilibrado y a apoyarse en programas informáticos que agilizan estas tareas y garantizan la trazabilidad de los artículos. La parte práctica ocupa un lugar central: se trabaja el reparto del lineal, el cálculo de facings, las reglas de implantación, la reposición y la organización de tareas, tiempos y recursos, junto con el uso de instrumentos de control, parámetros de gestión de categorías y ratios económico-financieros para detectar desviaciones y proponer medidas correctoras. Al finalizar, el alumnado será capaz de gestionar el surtido y el lineal, controlar la implantación de productos y servicios y tomar decisiones fundamentadas con el apoyo de hojas de cálculo y aplicaciones de gestión.

Contenidos

Módulo 1: Gestión de productos y surtido en el punto de venta
1.1 - Clasificación de los productos en el punto de venta
1.2 - Identificación y codificación del producto
1.3 - Posicionamiento del producto: artículos atractivos y primeras marcas
1.4 - Acondicionamiento y presentación del producto
1.5 - El surtido del punto de venta: concepto y funciones
1.6 - Métodos para determinar el surtido
1.7 - Selección y elección de referencias
1.8 - Programas informáticos para la gestión del surtido
1.9 - Trazabilidad del producto en el punto de venta
Resumen del módulo 1
Módulo 2: Organización del lineal
2.1 - El lineal: concepto y funciones
2.2 - Reparto y asignación del espacio en el lineal
2.3 - Lineal óptimo según el producto y el tiempo de exposición
2.4 - Los facings y su gestión; información al cliente en el lineal
2.5 - Reglas de implantación de productos
2.6 - Organización del trabajo: tareas, tiempos, recursos humanos y presupuesto
2.7 - Sistemas de reposición de lineales
2.8 - Normativa aplicable a la implantación de productos
2.9 - Aplicaciones informáticas para la optimización y distribución del lineal
Resumen del módulo 2
Módulo 3: Control de la implantación de productos
3.1 - Instrumentos de control cuantitativos y cualitativos
3.2 - Parámetros de gestión de categorías
3.3 - Cálculo de ratios económico-financieros
3.4 - Análisis e interpretación de los ratios para la gestión de productos
3.5 - Introducción de medidas correctoras
3.6 - Hojas de cálculo y aplicaciones informáticas en la gestión de productos y surtidos
Resumen del módulo 3