Código: 09064

Unidad Formativa:
UF0034 - Animación y Presentación del producto en el punto de venta

Módulo: MF0240_2 - REALIZAR LAS OPERACIONES AUXILIARES A LA VENTA

Certificado de Profesionalidad:
COMV0108 - ACTIVIDADES DE VENTA

Modalidad: ONLINE

Duración: 60h.

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 organizar y dinamizar el punto de venta, presentando el producto de forma atractiva y coherente con los criterios comerciales del establecimiento y con el comportamiento del cliente. El alumnado aprende a distribuir los espacios, secciones y el lineal, a gestionar el surtido, el facing y la reposición, y a aplicar los recursos de animación comercial, desde el mobiliario y la iluminación hasta la señalización, la publicidad en el lugar de venta, la cartelística y la rotulación, incluido el calentamiento de zonas frías y la gestión de máquinas expendedoras. La formación dedica una atención especial a la presentación y el empaquetado del producto con un uso eficiente de los materiales, al orden y la limpieza del establecimiento y al cumplimiento de las normas de seguridad e higiene y de la normativa aplicable en materia de precios y promociones. Al finalizar, el alumnado será capaz de implantar y animar el punto de venta, empaquetar productos para su venta y elaborar informes comerciales que analicen el surtido, la demanda y el cliente para mejorar los resultados.

Contenidos

Módulo 1: Organización y distribución del punto de venta
1.1 - Fundamentos de la organización y distribución del espacio comercial
1.2 - Criterios de implantación y zonas del punto de venta
1.3 - Secciones, familias y categorías de productos
1.4 - Comportamiento del cliente: entrada, circulación y salida
1.5 - Pasillos, secciones y escaparate en el espacio comercial
1.6 - Gestión del lineal: surtido, facing y rotación
1.7 - Promociones, productos gancho y reposición del lineal
1.8 - Orden, limpieza y normas de seguridad e higiene
Resumen del módulo 1
Módulo 2: Animación básica del punto de venta
2.1 - Factores básicos de animación: mobiliario, decoración, iluminación y color
2.2 - Sonorización, señalización y otros recursos de animación
2.3 - Equipo y mobiliario comercial: góndolas, expositores, vitrinas y cabeceras
2.4 - Montaje y mantenimiento con criterios de seguridad e higiene
2.5 - Presencia visual del producto e información en el establecimiento
2.6 - Zonas frías y calientes: métodos de calentamiento
2.7 - Publicidad en el lugar de venta: expositores, carteles, displays y letreros luminosos
2.8 - Cartelística, rotulación y aplicaciones gráficas básicas
2.9 - Máquinas expendedoras y gestión de la venta en vending
Resumen del módulo 2
Módulo 3: Presentación y empaquetado de productos para la venta
3.1 - Finalidad y tipos de empaquetado comercial
3.2 - Envase de presentación y envoltorio para regalo
3.3 - Empaquetados de campañas comerciales y de conservación
3.4 - La bolsa: tipos y características
3.5 - Técnicas de empaquetado y embalado comercial
3.6 - Materiales y útiles de empaquetado
3.7 - Adaptación del empaquetado a productos simétricos, redondos y otras formas
3.8 - Optimización de materiales: eficiencia y calidad
3.9 - Adornos de campaña, plantillas y acabados
Resumen del módulo 3
Módulo 4: Informes comerciales sobre la venta
4.1 - Concepto y finalidad de los informes de ventas
4.2 - Estructura y composición del informe comercial
4.3 - Esquema y organización del contenido
4.4 - Elaboración de informes: roturas, defectos y excedentes del surtido
4.5 - Estudio de la demanda y detección de necesidades de producto
4.6 - Análisis del cliente, segmentos y nuevas líneas de negocio
4.7 - Presentación gráfica de datos comerciales: ventas, visitas y otros indicadores
Resumen del módulo 4