

Código: 09072

Unidad Formativa:
MF1327_1 - Operaciones auxiliares en el punto de venta

Módulo: MF1327_1 - OPERACIONES AUXILIARES EN EL PUNTO DE VENTA

Certificado de Profesionalidad:
COMT0211 - ACTIVIDADES AUXILIARES DE COMERCIO

Modalidad: ONLINE

Duración: 90h.

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 desempeñar las operaciones auxiliares propias del punto de venta, con especial atención a quienes se incorporan al comercio minorista y desean adquirir una base profesional sólida en la organización del espacio y la presentación de los productos. A lo largo del recorrido se estudia la estructura y la tipología de los establecimientos comerciales, los criterios de distribución que aprovechan las zonas frías y calientes, las técnicas de animación física, psicológica y personal, y la selección, ubicación y montaje del mobiliario y los elementos expositivos. El alumnado aprende a colocar los productos en el lineal y en los distintos niveles de exposición, a interpretar el etiquetado y los datos de identificación de los artículos, a rentabilizar la superficie de venta, a empaquetar con criterio y a gestionar envases, embalajes y residuos, incorporando la prevención de accidentes, la higiene postural y el uso de equipos de protección individual como parte habitual del trabajo. Al finalizar, el alumnado será capaz de organizar, reponer, acondicionar y presentar los productos del punto de venta aplicando criterios comerciales, estéticos y de seguridad que contribuyan a la venta y al correcto funcionamiento del establecimiento.

Contenidos

Módulo 1: Estructura y tipología de los establecimientos comerciales
1.1 - Concepto, funciones y evolución del establecimiento comercial
1.2 - Características y diferencias entre establecimientos
1.3 - Clasificación de las superficies comerciales
1.4 - El pequeño comercio y las grandes superficies: rasgos distintivos
1.5 - Formatos de proximidad y nuevas fórmulas de venta
1.6 - El punto de venta y su entorno competitivo
Resumen del módulo 1
Módulo 2: Organización y distribución de los productos en el punto de venta
2.1 - Criterios de organización del espacio comercial
2.2 - Zonas frías y zonas calientes del establecimiento
2.3 - Recorridos del cliente y flujos de circulación
2.4 - El diseño del punto de venta y la orientación de la compra
2.5 - Distribución de secciones y familias de productos
2.6 - Pasillos, accesos y puntos de atracción
Resumen del módulo 2
Módulo 3: Técnicas de animación del punto de venta
3.1 - Finalidad y principios de la animación comercial
3.2 - Técnicas físicas de equipamiento
3.3 - Técnicas psicológicas de animación
3.4 - Técnicas de estímulo sensorial
3.5 - Técnicas personales y atención al cliente
3.6 - Animación por campañas y eventos en la tienda
Resumen del módulo 3
Módulo 4: Mobiliario y elementos expositivos
4.1 - Tipología del mobiliario comercial
4.2 - Funcionalidad de los elementos expositivos
4.3 - Características técnicas y criterios de elección
4.4 - Ubicación del mobiliario en el punto de venta
4.5 - Manipulación, montaje y desmontaje
4.6 - Mantenimiento y seguridad de los expositores
Resumen del módulo 4
Módulo 5: Colocación y presentación de los productos
5.1 - Funciones de la colocación de productos
5.2 - El lineal y el fronteo
5.3 - Niveles y espacios de exposición
5.4 - Necesidades y criterios de colocación
5.5 - Etiquetado de los productos
5.6 - Identificación de productos e interpretación de sus datos
5.7 - Acondicionamiento de lineales, estanterías y expositores
5.8 - Repercusión en la rentabilidad de la actividad comercial
Resumen del módulo 5
Módulo 6: Técnicas de empaquetado comercial y gestión de residuos

6.1 - Tipos y finalidad del empaquetado comercial
6.2 - Técnicas de empaquetado y presentación
6.3 - Características de los materiales
6.4 - Utilización y optimización de los materiales
6.5 - Adornos adecuados a cada campaña y tipo de producto
6.6 - Plantillas, acabados y requisitos del puesto de trabajo
6.7 - Envases, embalajes y residuos asimilables a los domésticos
6.8 - Gestión de residuos y buenas prácticas ambientales
Resumen del módulo 6
Módulo 7: Prevención de accidentes y riesgos laborales en las operaciones auxiliares del punto de venta
7.1 - Prevención en organización, reposición, acondicionamiento y limpieza
7.2 - Higiene postural y normas de manipulación de productos
7.3 - Prevención en el montaje de elementos expositivos
7.4 - Accidentes por caídas y uso seguro de escaleras
7.5 - Golpes en estanterías y riesgos eléctricos
7.6 - Puertas y circulación segura en el establecimiento
7.7 - Equipos de protección individual y conducta preventiva
Resumen del módulo 7