

Animación del Punto de Venta. Merchandising

Código: 3520

➤ **Modalidad: Distancia**

➤ **Objetivos:**

Adquirir conocimientos y habilidades para llevar a cabo actividades de venta. Dominar conceptos como rótulos, logos que ayuden a crear una identidad. Adquirir habilidades para transmitir una buena imagen exterior de la empresa. Dominar la gestión de la publicidad, tanto en el punto de venta como mensajes publicitarios.

➤ **Contenidos:**

Animación en el punto de venta

Introducción. Concepto de animación en el punto de venta. Actuaciones a llevar a cabo. Interiorismo. Secciones de un comercio. La implantación de las secciones. Mobiliario. La distribución del mobiliario. La circulación de los clientes. Distribución de las secciones. La cartelería y señalización.

Exterior del punto de venta

Introducción. La identidad, logo y rótulo. Entrada al establecimiento. Acciones para tener un comercio actual. ¿Dónde establezco el punto de venta?. ¿Por qué es importante la imagen exterior de mi punto de venta?. El escaparate.

El surtido

Definición de surtido. Objetivos del surtido. Estructura del surtido. Elección del surtido. Construcción del surtido. Gestión del surtido. Exposición del surtido. Codificación del surtido.

El lineal

Optimización del lineal. Reparto del lineal. La implantación del lineal. Los diferentes niveles del lineal. Presentación de los productos en el lineal.

Aspectos generales sobre merchandising

Concepto de merchandising. Orígenes. Tipos de merchandising. Análisis de la promoción en el punto de venta. Objetivos del merchandising promocional. Tipos de promociones en el punto de venta. Lugares donde realizar las promociones. Tipos de periodos para animar el establecimiento. Actitudes para el buen funcionamiento de su negocio.

Publicidad en el lugar de venta PLV

¿Cómo gestionar eficazmente el área expositiva?. Técnicas de animación. La publicidad en el lugar de venta (P.L.V). Objetivos de la publicidad. El mensaje publicitario. Elementos de venta visual. Medios publicitarios.