

Animación y presentación del producto en el punto de venta

Código: 4229

➤ **Modalidad: Distancia**

➤ **Objetivos:**

Aplicar procedimientos de organización e implantación en el punto de venta físico. Confeccionar informes derivados de la actuación en la venta. Aplicar las técnicas de empaquetado y embalado.

➤ **Contenidos:**

Organización del punto de venta

- Conceptos básicos de la organización y distribución de espacios comerciales: la implantación de productos.
- Criterios de implantación del producto:
- Comportamiento del cliente en el punto de venta.
- Espacio comercial.
- Gestión del lineal.
- Distribución de familias de artículos en el lineal.
- Orden y limpieza en el punto de venta.
- Normas de seguridad e higiene en el punto de venta.

Animación básica en el punto de venta

- Factores básicos de animación del punto de venta.
- Equipo y mobiliario comercial básico.
- Presencia visual de productos en el lineal.
- Calentamiento de zonas frías en el punto de venta.
- La publicidad en el lugar de venta.
- Cartelística en el punto de venta.
- Máquinas expendedoras: Vending.

Presentación y empaquetado de productos para la venta

- Empaquetado comercial:
- Técnicas de empaquetado y embalado comercial.
- Utilización de materiales para el empaquetado.
- Colocación de adornos adecuados a cada campaña y tipo de producto.
- Plantillas y acabados.

Elaboración de informes comerciales sobre la venta

- Conceptos y finalidad de informes de ventas.
- Estructura de un informe.
- Elaboración de informes comerciales.