

---

**Curso: Animación y presentación del producto en el punto de venta. COMV0108**  
**- Actividades de venta**

**Horas: 60**

### **Objetivos:**

Aplicar procedimientos de organización e implantación en el punto de venta físico en función de unos criterios comerciales previamente definidos.

Confeccionar informes derivados de la actuación en la venta, de acuerdo con objetivos definidos.

Aplicar las técnicas de empaquetado y embalado siguiendo criterios definidos.

### **Dirigido a:**

Cajero/a de comercio.

Dependiente de comercio.

Vendedor/a.

Promotor/a comercial.

Operador de contac-center

Teleoperadoras (call-center).

Televendedor/a.

Operador/a de venta en comercio electrónico.

Técnico de información y atención al cliente.

### **Capacita para:**

El título dota de conocimientos en cuanto a la gestión de productos dentro del punto de venta y optimizar los mecanismos que hacen que aumenten las ventas.

### **Otros datos:**

Para interesados sin conocimientos previos que deseen adquirir una buena base en materia de animación y presentación del producto en el punto de venta.

Profesionales de la venta que deseen actualizar sus conocimientos y profundizar en aspectos específicos de nuevas tendencias en las distintas formas de la animación y presentación en el punto de venta.

## FICHA TÉCNICA

Este curso desarrolla, a través de sus capítulos aquellos aspectos en materia de presentación de productos que son interesantes para un correcto desarrollo de su actividad.

El curso dispone de aplicaciones prácticas y pruebas de autoevaluación para el correcto aprovechamiento del mismo.

A lo largo del curso encontrará algunos apartados donde completará nociones sobre conceptos nuevos y algunas curiosidades interesantes llamadas ¿Sabía que&hellip;?

### **Contenido Formativo:**

#### **1. Organización del punto de venta**

- 1.1. Introducción
- 1.2. Conceptos básicos de la organización y distribución de espacios comerciales: la implantación de productos
- 1.3. Criterios de implantación del producto
- 1.4. Comportamiento del cliente en el punto de venta
- 1.5. Espacio comercial
- 1.6. Gestión del lineal
- 1.7. Distribución de familias de artículos en el lineal
- 1.8. Orden y limpieza en el punto de venta
- 1.9. Normas de seguridad e higiene en el punto de venta
- 1.10. Resumen

#### **2. Animación básica en el punto de venta**

- 2.1. Introducción
- 2.2. Factores básicos de animación del punto de venta
- 2.3. Equipo y mobiliario comercial básico
- 2.4. Presencia visual de productos en el lineal
- 2.5. Calentamiento de zonas frías y calientes en el punto de venta
- 2.6. La publicidad en el lugar de la venta
- 2.7. Cartelística en el punto de venta
- 2.8. Máquinas expendedoras: vending
- 2.9. Resumen

#### **3. Presentación y empaquetado de productos para la venta**

- 3.1. Introducción
- 3.2. Empaquetado comercial
- 3.3. Técnicas de empaquetado y embalado comercial
- 3.4. Utilización de materiales para el empaquetado
- 3.5. Colocación de adornos adecuados a cada campaña y tipo de producto
- 3.6. Plantillas y acabados
- 3.7. Resumen

## FICHA TÉCNICA

### **4. Elaboración de informes comerciales sobre la venta**

- 4.1. Introducción
- 4.2. Conceptos y finalidad de informes de ventas
- 4.3. Estructura de un informe
- 4.4. Elaboración de informes comerciales
- 4.5. Resumen