

## FICHA TÉCNICA

**Curso: Operaciones auxiliares en el punto de venta. COMT0211 - Actividades auxiliares de comercio**

**Horas: 90**

### **Objetivos:**

Diferenciar los sistemas y zonas habituales de distribución y organización de productos en distintos tipos de superficies comerciales.

Montar los elementos y expositores utilizados habitualmente para la animación, exposición y presentación de productos en el punto de venta, siguiendo las instrucciones y aplicando criterios comerciales, orden y limpieza.

Colocar distintos tipos de productos en estanterías, expositores o mobiliario específico del punto de venta en base a instrucciones escritas, gráficas o planogramas respetando las características de los productos y las normas de seguridad, higiene postural y prevención de riesgos.

Manejar equipos de localización, etiquetado, recuento y dispositivos de seguridad de productos, con soltura y eficacia, respetando las instrucciones del fabricante.

Aplicar técnicas de empaquetado y presentación atractiva, en función de las características de distintos tipos de productos y objetivos comerciales, utilizando los materiales necesarios de forma eficiente.

Aplicar criterios y procedimientos de organización y mantenimiento del orden y limpieza propios y del punto de venta, utilizando el material y equipo de limpieza necesario.

### **Dirigido a:**

Reponedores/as de hipermercado.

Reponedor/a.

Repartidores/as de proximidad, a pie.

Embaladores/as-empaquetadores/as-etiquetadores/as, a mano

Preparador/a de pedidos.

Auxiliar de dependiente de comercio

### **Capacita para:**

Para conocer y saber controlar los diferentes sistemas en los trabajos manuales y mecánicos o informatizados; las ventajas e inconvenientes de las diferentes tecnologías y su elección adecuada en cada empresa, cuidados y mantenimientos de productos y maquinaria. Así como el funcionamiento de los departamentos internos, los sistemas de exposición, venta y embalaje,

## FICHA TÉCNICA

creación de ambientes atractivos y los controles de calidad.

### **Otros datos:**

Para personas sin conocimientos previos que deseen adquirir una buena base en materia de comercio y punto de venta.

Profesionales que deseen actualizar sus conocimientos y profundizar en aspectos específicos sobre las nuevas tecnologías y productos del sector.

El contenido desarrolla, a través de sus unidades didácticas, aquellas normativas que son interesantes, tanto para empresas como para sus clientes.

Se incluyen definiciones de términos específicos relacionados con el sector comercial y del punto de venta, así como conocimientos acerca de las medidas preventivas y las normas por las que se rigen.

Para una mejor comprensión de abreviaturas estas vienen desarrolladas en notas aclaratorias que se encontrarán durante todo el manual.

De igual forma, se incluyen distintos ejercicios teórico-prácticos para incrementar la comprensión del texto y así ser de fácil asimilación.

### **Contenido Formativo:**

#### **1. Estructura y tipos de establecimientos comerciales**

- 1.1. Introducción
- 1.2. Concepto y funciones
- 1.3. Características y diferencias
- 1.4. Tipos de superficies comerciales
- 1.5. Resumen

#### **2. Organización y distribución de productos**

- 2.1. Introducción
- 2.2. Zonas frías y calientes
- 2.3. Diseño
- 2.4. Resumen

#### **3. Técnicas de animación del punto de venta**

- 3.1. Introducción
- 3.2. Técnicas físicas de equipamiento
- 3.3. Técnicas psicológicas
- 3.4. Técnicas de estímulo
- 3.5. Técnicas personales
- 3.6. Resumen

#### **4. Mobiliario y elementos expositivos**

## FICHA TÉCNICA

- 4.1. Introducción
- 4.2. Tipología y funcionalidad
- 4.3. Características
- 4.4. Elección
- 4.5. Ubicación
- 4.6. Manipulado y montaje
- 4.7. Resumen

### **5. Colocación de productos**

- 5.1. Introducción
- 5.2. Funciones
- 5.3. Lineales. Fronteo
- 5.4. Niveles de exposición
- 5.5. Necesidades y criterios
- 5.6. Etiquetado
- 5.7. Identificación de productos. Interpretación de datos
- 5.8. Acondicionamiento de lineales, estanterías y expositores
- 5.9. Rentabilidad de la actividad comercial
- 5.10. Resumen

### **6. Técnicas de empaquetado comercial de productos**

- 6.1. Introducción
- 6.2. Tipos y finalidad de empaquetados
- 6.3. Técnicas de empaquetado
- 6.4. Características de los materiales
- 6.5. Utilización y optimización de materiales
- 6.6. Colocación de adornos adecuados a cada campaña y tipo de producto
- 6.7. Plantillas y acabados
- 6.8. Requisitos del puesto de trabajo
- 6.9. Gestión de residuos
- 6.10. Resumen

### **7. Prevención de accidentes y riesgos laborales en las operaciones auxiliares en el punto de venta**

- 7.1. Introducción
- 7.2. Prevención en actividades de organización, reposición, acondicionamiento y limpieza del punto de venta
- 7.3. Higiene postural
- 7.4. Prevención aplicable a operaciones de montaje y elementos expositores
- 7.5. Accidentes por caídas
- 7.6. Uso de escaleras
- 7.7. Golpes en estanterías
- 7.8. Riesgos eléctricos
- 7.9. Puertas
- 7.10. Otros

## FICHA TÉCNICA

- 7.11. Normas de manipulación de productos e higiene postural
- 7.12. Equipos de protección individual
- 7.13. Resumen

