



INESEM
Instituto Europeo de
Estudios Empresariales

Experto en Merchandising y Animación del Punto de Venta

+ Información Gratis

Titulación Oficial avalada por la Administración Pública

Experto en Merchandising y Animación del Punto de Venta

Duración: 180 horas

Precio: 0 € *

Modalidad: A distancia

* 100 % bonificable para trabajadores.

Descripción

Curso en el incentivo de ventas, presentación de productos y publicidad mediante distintas técnicas de merchandising y para ambientar el punto de venta, en el ámbito profesional y a nivel experto



A quién va dirigido

Todos aquellos trabajadores y profesionales en activo que deseen adquirir o perfeccionar sus conocimientos técnicos en este área.

Objetivos

Aplicar eficaz y apropiadamente las técnicas de «merchandising» y animación de venta con objeto de optimizar el espacio de ventas y la incentivación de éstas. Diseñe la imagen corporativa de su empresa o comercio, planifique la estética, el mobiliario, la colocación de los productos, conozca las zonas frías y zonas calientes de cada comercio. Reciba formación técnica para aumentar las ventas.

Para que te prepara

Prepárese para llevar a cabo de modo profesional labores de responsable de comercio, jefe de supermercado, merchandising e imagen en la implantación de franquicias, dependiente de comercio, cajera, etc. Hágase un experto en el diseño, la estética y la colocación de los productos en el punto de venta.

Salidas laborales

Responsable de comercio, Jefe de sección de ventas, Autónomos, etc.

Titulación

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de INESEM vía correo postal, la Titulación Oficial que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/master, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Instituto Europeo de Estudios Empresariales, Fundación Tripartita para la Formación en el Empleo y Fondo Social Europeo).



Forma de subvención

- Mediante descuento directo en el TC1, a cargo de los seguros sociales que la empresa paga cada mes a la Seguridad Social.

Metodología

Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail donde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios.

Los materiales son de tipo monográfico, de sencilla lectura y de carácter eminentemente práctico. La metodología a seguir se basa en leer el manual teórico, a la vez que se responden las distintas cuestiones y ejercicios que se incluyen dentro del cuaderno de evaluación.

Para su evaluación, el alumno/a deberá hacernos llegar en el sobre de franqueo en destino, dicho cuaderno de evaluación. La titulación será remitida al alumno/a por correo, una vez se haya comprobado el nivel de satisfacción previsto (60% del total de las respuestas).

Materiales didácticos

- Manual teórico 'Merchandising y Animación del Punto de Venta'
- Cuaderno de ejercicios



Profesorado y servicio de tutorías

Nuestro centro tiene su sede en el "Centro de Empresas Granada", un moderno complejo empresarial situado en uno de los centros de negocios con mayor proyección de Andalucía Oriental. Contamos con una extensa plantilla de profesores especializados en las distintas áreas formativas, con una amplia experiencia en el ámbito docente.

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas, así como solicitar información complementaria, fuentes bibliográficas y asesoramiento profesional. Podrá hacerlo de las siguientes formas:

- **Por e-mail:** El alumno podrá enviar sus dudas y consultas a cualquier hora y obtendrá respuesta con rapidez.

- **Por teléfono:** Existe un horario para las tutorías telefónicas, dentro del cual el alumno podrá hablar directamente con su tutor.



Plazo de finalización

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá de la misma duración del curso. Existe por tanto un calendario formativo con una fecha de inicio y una fecha de fin.

Si una vez cumplido el plazo no se han cumplido los objetivos mínimos exigidos (entrega de ejercicios y evaluaciones correspondientes), el alumno podrá solicitar una prórroga con causa justificada.

Campus virtual online

Especialmente dirigido a los alumnos matriculados en cursos de modalidad online, el campus virtual de INESEM ofrece contenidos multimedia de alta calidad y ejercicios interactivos.

Club de alumnos

Servicio gratuito que permitirá al alumno formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: becas, descuentos y promociones en formación, viajes al extranjero para aprender idiomas...

Revista digital

El alumno podrá descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, etc.

Programa formativo

TEMA 1. EL MERCADO

Concepto de mercado
Definiciones y conceptos relacionados
División del mercado

TEMA 2. EL CONSUMIDOR

El consumidor y sus necesidades
La psicología del mercado
La psicología del consumidor
Necesidades
Motivaciones
Tipos de consumidores
Análisis del comportamiento del consumidor
Factores de influencia en la conducta del consumidor
Modelos del comportamiento del consumidor

TEMA 3. SERVICIO/ASISTENCIA AL CLIENTE

Servicio al cliente
Asistencia al cliente
Información y formación del cliente
Satisfacción del cliente
Formas de hacer el seguimiento
Derechos del cliente-consumidor
Tratamiento de reclamaciones
Tratamiento de dudas y objeciones

TEMA 4. EL PROCESO DE COMPRA

Proceso de decisión del comprador
Roles en el proceso de compra
Complejidad en el proceso de compra
Tipos de compra
Variables que influyen en el proceso de compra

TEMA 5. VENTAS

Introducción
Teorías de las ventas
Tipos de ventas
Técnicas de ventas

TEMA 6. EL VENDEDOR. PSICOLOGÍA APLICADA

El vendedor
Tipos de vendedores
Características del buen vendedor
Cómo tener éxito en las ventas
Actividades del vendedor
Nociones de psicología aplicada a la venta
Consejos prácticos para mejorar la comunicación
Actitud y comunicación no verbal

TEMA 7. ANIMACIÓN EN EL PUNTO DE VENTA.

Merchandising
Condiciones ambientales
Captación de clientes
Diseño interior
Situación de las secciones

+ Información Gratis

Animación

Mobiliario

La Circulación de los Clientes

Distribución de las secciones

La cartelería y señalización

TEMA 8. 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

TEMA 9. EL LINEAL

Optimización de líneas

Reparto del lineal

La implantación del lineal

Los diferentes niveles del lineal

Presentación de los productos del lineal

TEMA 10. ASPECTOS GENERALES SOBRE MERCHANDISING

Concepto de merchandising

Tipos de merchandising

Análisis de la promoción en el punto de venta

Objetivos del merchandising promocional

Tipos de promociones en el punto de venta

Tipos de periodos para promocionar el establecimiento

Actitudes para un buen funcionamiento de su negocio

TEMA 11. PUBLICIDAD EN EL LUGAR DE VENTA (PLV)

¿Cómo gestionar eficazmente el área expositiva?

Técnicas de animación

La publicidad en el lugar de venta (PLV)

Objetivos de la publicidad

El mensaje publicitario

Elementos de venta visual