



**INESEM**  
Instituto Europeo de  
Estudios Empresariales

## ***Experto en Merchandising y Animación del Punto de Venta (Online)***

+ Información Gratis

Titulación Oficial avalada por la Administración Pública

# ***Experto en Merchandising y Animación del Punto de Venta (Online)***

**Duración:** 180 horas

**Precio:** 0 € \*

**Modalidad:** Online

\* 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, 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 dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios. También se adjunta en CDROM una guía de ayuda para utilizar el campus online.

La metodología a seguir es ir avanzando a lo largo del itinerario de aprendizaje online, que cuenta con una serie de temas y ejercicios. Para su evaluación, el alumno/a deberá completar todos los ejercicios propuestos en el curso. La titulación será remitida al alumno/a por correo una vez se haya comprobado que ha completado el itinerario de aprendizaje satisfactoriamente.

## Materiales didácticos

- CDROM 'Manual del Alumno de la Plataforma de E-Learning'
- Paquete SCORM



## 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 mercad  
Definiciones y conceptos relacionados  
División del mercado

### TEMA 2. EL CONSUMIDOR

El consumidor y sus necesidades  
La psicología; mercado  
La psicología; 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  
Anexo I. Envoltorio y Paquetería  
Anexo II. Costes de Presentación y Paquetería

### 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

+ Información Gratis

Diseño interior  
Situación de las secciones  
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  
Anexo III. Decoración de Escaparates

#### **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  
Anexo IV. Tipos de Papel y Materiales  
Anexo V. Elección de Adorno y Lazada

#### **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