

Duración

50 horas

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.

Contenidos

- ☑ **Organización del Punto de Venta.**
 - ✓ Distribución del Punto de Venta.
 - ✓ La Circulación en el Punto de Venta.
 - ✓ Zonas Frías y Zonas Calientes.

- ☑ **El Mobiliario en el Punto de Venta.**
 - ✓ Tipo de Mobiliario.
 - ✓ Criterios de Implantación del Mobiliario.

- ☑ **Estética en el Punto de Venta.**
 - ✓ La Señalización en el Punto de Venta.
 - ✓ Presentación de Productos.
 - ✓ Niveles y Zonas del Lineal.
 - ✓ Implantación del Lineal.

- ☑ **El Exterior del Punto de Venta.**
 - ✓ La Fachada.
 - ✓ El Escaparate.
 - ✓ Clases de Escaparates.

- ☑ **El surtido.**
 - ✓ Composición del Surtido.
 - ✓ Mezcla de Productos.
 - ✓ Características Comerciales del Surtido.
 - ✓ El Plan Portafolio de la Empresa.

- ☑ **La Publicidad en el Lugar de Venta.**
 - ✓ La Ambientación en el Punto de Venta.
 - ✓ Objetivo.
 - ✓ Medios.
 - ✓ Tipos de Ambientación.
 - ✓ Publicidad.
 - ✓ Publicidad Directa.
 - ✓ Publicidad en el Lugar de Venta.