



COMM026PO. Promociones comerciales en el punto de venta.

Sku: 50339IN

Horas: 40

Formato: HTML

OBJETIVOS

- Distinguir los tipos de campañas de promoción y elaborar un programa de promoción, así como identificar las características de la publicidad de un lugar de venta, los materiales que se utilizan y los elementos que favorecen la venta.
- Aprender a calentar los puntos fríos de un establecimiento.
- Diferenciar los principales tipos de campañas de promoción.
- Realizar un plan de promoción completo.
- Identificar qué es la PLV para realizar una campaña.
- Descubrir la evolución que ha sufrido la PLV a lo largo de los años.
- Diferenciar los principales elementos y materiales que componen la PLV.
- Descubrir el concepto de merchandising y su relación con la PLV.

CONTENIDOS

- **Unidad 1. Métodos físicos y psicológicos para calentar puntos fríos**
 - Introducción
 - Métodos físicos para calentar puntos fríos
 - Métodos psicológicos para calentar puntos fríos
 - Resumen
- **Unidad 2. Tipos de campañas de promoción**
 - Introducción
 - ¿Qué es una campaña de promoción?
 - Por su duración
 - Por su importancia dentro del marketing
 - Por su objetivo
 - Por sus resultados
 - Por su forma

- Por su contenido
 - Por su sistema
 - Por su integración
 - Resumen

 - **Unidad 3. Etapas de un programa de promoción**
 - Introducción
 - Situación del problema
 - Idea central
 - Tipos de acciones
 - Calendario
 - Medios materiales y humanos
 - Test de las acciones
 - Programa de seguimiento de las acciones
 - Resumen

 - **Unidad 4. Concepto y características de la PLV**
 - Introducción
 - Concepto, características y objetivos de PLV
 - Promoción y patrocinio: objetivos, características y herramientas
 - Campañas: mensajes, objetivos y evaluación
 - Resumen

 - **Unidad 5. Evolución de la PLV**
 - Introducción
 - PLV personal
 - PLV sonora
 - PLV audiovisual
 - PLV visual
 - Resumen

 - **Unidad 6. Elementos y materiales de la PLV**
 - Introducción
 - Elementos y materiales de la PLV
 - Resumen

 - **Unidad 7. La PLV y el merchandising**
 - Introducción
 - Concepto y merchandising
 - La PLV y el merchandising
 - Resumen
-