



UF0034: Animación y presentación del producto en el punto de venta.

Sku: PA_UF0034

Horas: 60

Formato: HTML con Animaciones

OBJETIVOS

- Aplicar procedimientos de organización e implantación en el punto de venta físico en función de unos criterios comerciales previamente definidos
- Confeccionar informes derivados de la actuación en la venta, de acuerdo con objetivos definidos.
- Aplicar las técnicas de empaquetado y embalado siguiendo criterios definidos.

CONTENIDOS

- **Unidad 1. Organización del punto de venta**
 - Conceptos básicos de la organización y distribución de espacios comerciales: la implantación de productos.
 - Criterios de implantación del producto:
 - Zonas: venta, exposición, circulación, almacenaje y caja.
 - Secciones y las familias de productos: categorías de productos
 - Comportamiento del cliente en el punto de venta:
 - Entrada.
 - Circulación y recorrido.
 - Salida.
 - Espacio comercial:
 - Pasillos,
 - Secciones y
 - Escaparate.
 - Gestión del lineal:
 - Determinación del surtido: amplio, profundo, estructurado.
 - Promociones y productos gancho, productos líderes, productos de marca, productos estacionales y permanentes. - Facing: concepto.
 - Rotación de productos en el lineal: concepto y cálculo.

- Reposición: concepto y repercusiones del desabastecimiento del lineal.
 - Distribución de familias de artículos en el lineal.
 - Orden y limpieza en el punto de venta.
 - Normas de seguridad e higiene en el punto de venta.
- **Unidad 2. Animación básica en el punto de venta**
 - Factores básicos de animación del punto de venta:
 - Mobiliario.
 - Decoración.
 - Iluminación.
 - Color.
 - Sonorización.
 - Señalización u otros
 - Equipo y mobiliario comercial básico.
 - Góndola,
 - Expositores,
 - Vitrinas,
 - Elementos: cabecera y lineal.
 - Montaje y mantenimiento: normas de seguridad e higiene.
 - Presencia visual de productos en el lineal.
 - Colocación del producto: optimización del lineal.
 - Información del producto en el establecimiento.
 - Normativa legal vigente: precio y promociones.
 - Calentamiento de zonas frías en el punto de venta:
 - Zonas frías y calientes.
 - Métodos de calentamiento.
 - La publicidad en el lugar de venta:
 - Indicadores visuales.
 - Expositores
 - Carteles
 - Displays
 - Letreros luminosos
 - Cartelística en el punto de venta:
 - Principales tipos de carteles.
 - Función y notoriedad.
 - Técnicas básicas de rotulación.
 - Aplicaciones gráficas y de edición a nivel usuario
 - Máquinas expendedoras: Vending.
 - Gestión de la venta de máquinas expendedoras.
- **Unidad 3. Presentación y empaquetado de productos para la venta**
 - Empaquetado comercial:
 - Tipos y finalidad de empaquetados.
 - Envase de presentación: características.
 - Envoltorio para regalo: características.
 - Empaquetados de campañas comerciales.
 - Empaquetado de conservación.

- La bolsa: tipos y características.
 - Técnicas de empaquetado y embalado comercial.
 - Materiales de empaquetado.
 - Productos simétricos.
 - Productos redondos.
 - Otros productos.
 - Utilización de materiales para el empaquetado:
 - Papel.
 - Tijeras y otros.
 - Optimización de uso de materiales: eficiencia y calidad.
 - Colocación de adornos adecuados a cada campaña y tipo de producto.
 - Plantillas y acabados.
- **Unidad 4. Elaboración de informes comerciales sobre la venta**
- Conceptos y finalidad de informes de ventas.
 - Estructura de un informe:
 - Composición.
 - Esquema: Organización de contenido.
 - Elaboración de informes comerciales
 - Surtido: Rotura, defectos, excedentes.
 - Demanda: Detección de necesidades, productos.
 - El cliente: Segmentos, nuevas líneas de negocio.
 - Presentación gráfica de datos comerciales: volumen de ventas, visitas u otras.