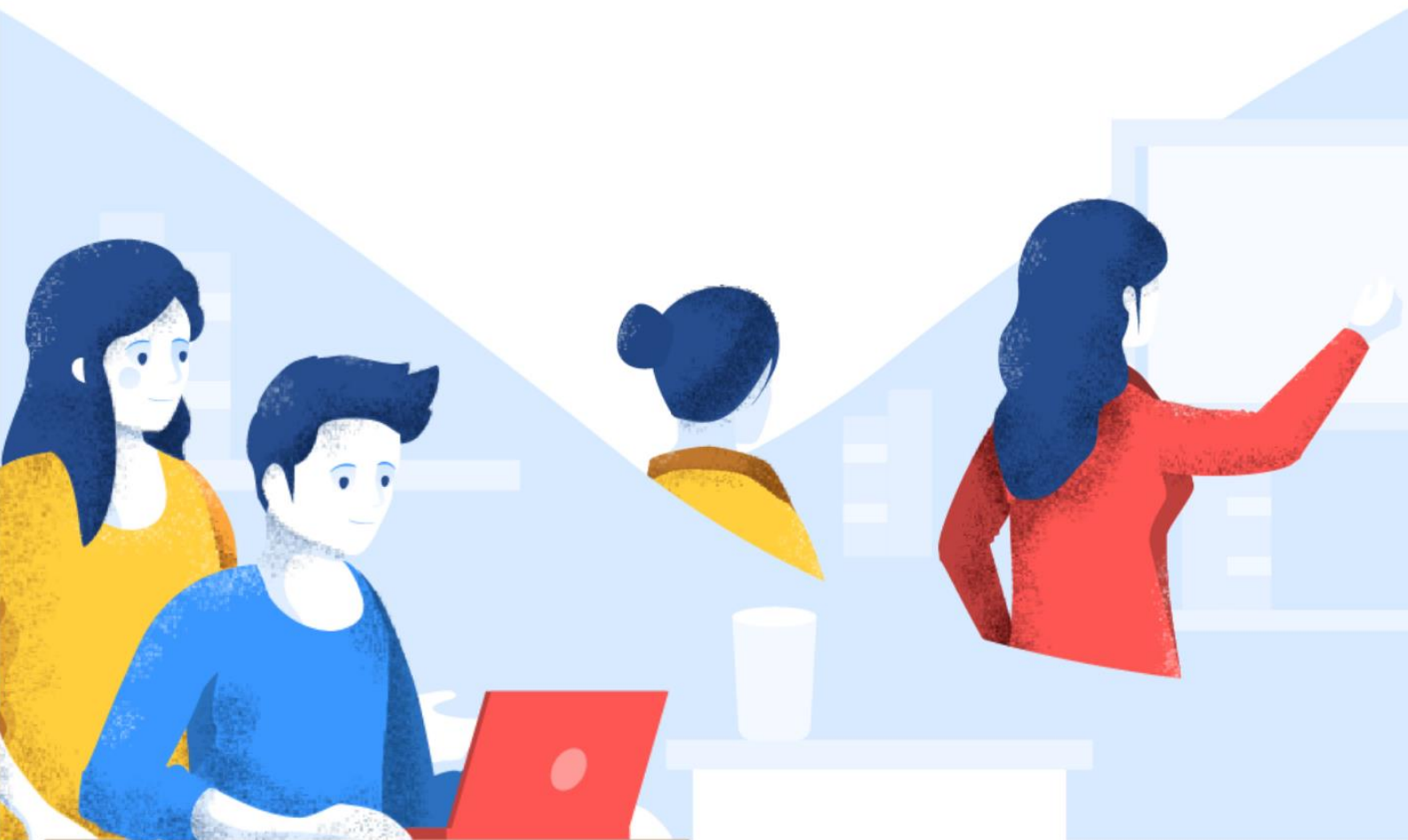




**FORMACIÓN ESPECIALIZADA
PARA USUARIOS DE ONGs**

CURSO DE
**Presentación del producto
en el punto de venta**



PROGRAMA FORMATIVO

Presentación del producto en el punto de venta

Familia profesional	Comercio y ventas
Horas	60 horas (adaptable al proyecto formativo)
Modalidad	Online

Descripción

Objetivos del curso	<ul style="list-style-type: none"> - 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.
----------------------------	--

Programa formativo	<p>Unidad 1. Organización del punto de venta</p> <p>Introducción</p> <p>Conceptos básicos de la organización y distribución de espacios comerciales: la implantación de productos</p> <p>Criterios de implantación del producto</p> <p>Comportamiento del cliente en el punto de venta</p> <p>Espacio comercial</p> <p>Gestión del lineal</p> <p>Distribución de familias de artículos en el lineal</p> <p>Orden y limpieza en el punto de venta</p> <p>Normas de seguridad e higiene en el punto de venta</p> <p>Unidad 2. Animación básica en el punto de venta</p> <p>Introducción</p> <p>Factores básicos de animación del punto de venta</p> <p>Equipo y mobiliario comercial básico</p> <p>Presencia visual de productos en el lineal</p> <p>Calentamiento de zonas frías y calientes en el punto de venta</p> <p>La publicidad en el lugar de la venta</p> <p>Cartelística en el punto de venta</p> <p>Máquinas expendedoras: vending</p>
---------------------------	--

Unidad 3. Presentación y empaquetado de productos para la venta
Introducción
Empaquetado comercial
Técnicas de empaquetado y embalado comercial
Utilización de materiales para el empaquetado
Colocación de adornos adecuados a cada campaña y tipo de producto
Plantillas y acabados
Unidad 4. Elaboración de informes comerciales sobre la venta
Introducción
Conceptos y finalidad de informes de ventas
Estructura de un informe
Elaboración de informes comerciales

Ventajas de realizar la formación con Audiolís

Experiencia

Más de 35 años de experiencia en mejorar el nivel de empleabilidad a través de acciones formativas de cualificación profesional.

Firme compromiso

Experiencia específica en el desarrollo de proyectos de inserción laboral con personas en situación de exclusión social.

Calidad docente

Docentes con contrastada y amplia experiencia en las temáticas que tutorizan, tanto en conceptos teóricos como prácticos.

Metodología integradora

Metodología de enseñanza-aprendizaje adaptada a las necesidades concretas de personas en situación de exclusión social, refugiadas, apátridas o migrantes.

Confianza

Proveedor habitual de servicios de formación para entidades sin ánimo de lucro.

Mercado laboral

Adaptación de todas nuestras acciones formativas a la demanda del mercado laboral.

Adaptamos la formación a tus necesidades



El usuario en el centro

Somos sensibles con sus circunstancias personales creando un entorno agradable y cercano para su formación.



Tecnología

Disponemos de la última tecnología para facilitar el aprendizaje, independientemente de su nivel de estudios y competencia digital.



Máxima personalización

Totalmente flexibles en duración, programación formativa, lugar de impartición y modalidad de las acciones formativas