

UF0034

Animación y presentación del producto en el punto de venta

Descripción:

En este curso el alumno aprenderá a confeccionar informes derivados de la actuación en la venta. Además será capaz de aplicar las técnicas de empaquetado y embalado.

Nº de horas:

60 horas

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.

Requisitos y conocimientos:

No son necesarios conocimientos previos para cursar el módulo con aprovechamiento, sin embargo es aconsejable disponer de habilidades sociales y comunicativas, facilidad de expresión verbal y escrita, nociones básicas en matemáticas y nuevas tecnologías. Es también interesante disponer de capacidad de planificación y organización.

Contenido UF0034: Animación y presentación del producto en el punto de venta**Unidad didáctica 1. Organización del punto de venta**

- 1.1. Conceptos básicos de la organización y distribución de espacios
- 1.2. Criterios de implantación del producto
- 1.3. Comportamiento del cliente en el punto de venta
- 1.4. Espacio comercial
- 1.5. Gestión del lineal
- 1.6. Distribución de familias de artículos en el lineal
- 1.7. Orden y limpieza en el punto de venta
- 1.8. Normas de seguridad e higiene en el punto de venta

Unidad didáctica 2. Animación básica en el punto de venta

- 2.1. Factores básicos de animación del punto de venta
- 2.2. Equipo y mobiliario comercial básico
- 2.3. Presencia visual de productos en el lineal
- 2.4. Calentamiento de zonas frías en el punto de venta
- 2.5. La publicidad en el lugar de venta
- 2.6. Cartelística en el punto de venta
- 2.7. Máquinas expendedoras: Vending

Unidad didáctica 3. Presentación y empaquetado de productos para la venta

- 3.1. Empaquetado comercial
- 3.2. Técnicas de empaquetado y embalado comercial
- 3.3. Utilización de materiales para el empaquetado
- 3.4. Colocación de adornos adecuados a cada campaña y producto
- 3.5. Plantillas y acabados

Unidad didáctica 4. Elaboración de informes comerciales sobre la venta

- 4.1. Conceptos y finalidad de informes de ventas
- 4.2. Estructura de un informe
- 4.3. Elaboración de informes comerciales

Más Información:

Unidad Formativa perteneciente al Certificado de profesionalidad de Actividades de venta. (COMV0108)

Según contenidos regulados y establecidos en el Real Decreto 1522/2011, de 31 de octubre, número 300 de 14 de diciembre de 2011, por el que se establecen cinco certificados de profesionalidad de la familia de la familia profesional Comercio y Marketing.