INESEM

BUSINESS SCHOOL

Especialista en Merchandising y Animación en el Punto de Venta

+ Información Gratis

titulación de formación continua bonificada expedida por el instituto europeo de estudios empresariales

Especialista en Merchandising y Animación en el Punto de Venta

duración total: 200 horas ***horas teleformación:*** 100 horas

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

descripción

El presente CURSO EN MERCHANDISING Y ANIMACIÓN EN EL PUNTO DE VENTA ofrece una formación especializada en la materia. Si trabaja en el comercio o está relacionado con los establecimientos de venta de productos y quiere conocer las técnicas de merchandising para mejorar el aspecto visual del comercio este es su momento, con el Curso en Merchandising y Animación en el Punto de Venta podrá adquirir los conocimientos necesarios para realizar estrategias que le ayudarán a animar el punto de venta y mejorar la experiencia del cliente

a quién va dirigido

Todos aquellos trabajadores y profesionales en activo que deseen adquirir o perfeccionar sus conocimientos técnicos en este área.

objetivos

- Conocer los aspectos generales del mercado y el consumidor.
- Adquirir técnicas de venta.
- Dar importancia al exterior del punto de venta y el lineal.
- Adquirir las técnicas generales del merchandising.

para qué te prepara

Este CURSO ONLINE EN MERCHANDISING Y ANIMACIÓN EN EL PUNTO DE VENTA le prepara para desenvolverse de manera profesional en el ámbito del comercio, especializándose en las técnicas de merchandising y animación del punto d venta para incentivar las ventas y satisfacer al cliente.

salidas laborales

Merchandising / Marketing / Comunicación / Animación del punto de venta.

titulación

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de INESEM vía correo postal, la Titulación Oficial que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/máster, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Instituto Europeo de Estudios Empresariales).

INESEM Instituto Europeo de Estudios Empresariales

INSTITUTO EUROPEO DE ESTUDIOS EMPRESARIALES

Centro de Formación Superior de POSTGRADO INESEM

como centro de Formación acreditado para la impartición a nivel nacional de formación
EXPIDE LA SIGUIENTE TITULACIÓN

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con D.N.I. XXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre de la Acción Formativa

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación INESEM en la convocatoria de XXXX
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX- XXXX-XXXX-XXXXXX

Con una calificación de SOBRESALIENTE

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en
Granada, a (día) de (mes) de (año)

La direccion General | **Firma del alumno/a**

MARIA MORENO HIDALGO | **Sello** | NOMBRE DEL ALUMNO/A

forma de bonificación

- Mediante descuento directo en el TC1, a cargo de los seguros sociales que la empresa paga cada mes a la Seguridad Social.

metodología

El alumno comienza su andadura en INESEM a través del Campus Virtual. Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno debe avanzar a lo largo de las unidades didácticas del itinerario formativo, así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes. Al final del itinerario, el alumno se encontrará con el examen final, debiendo contestar correctamente un mínimo del 75% de las cuestiones planteadas para poder obtener el título.

Nuestro equipo docente y un tutor especializado harán un seguimiento exhaustivo, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

El alumno dispone de un espacio donde gestionar todos sus trámites administrativos, la Secretaría Virtual, y de un lugar de encuentro, Comunidad INESEM, donde fomentar su proceso de aprendizaje que enriquecerá su desarrollo profesional.

materiales didácticos

- Manual teórico 'Merchandising y Animación del Punto de Venta'

profesorado y servicio de tutorías

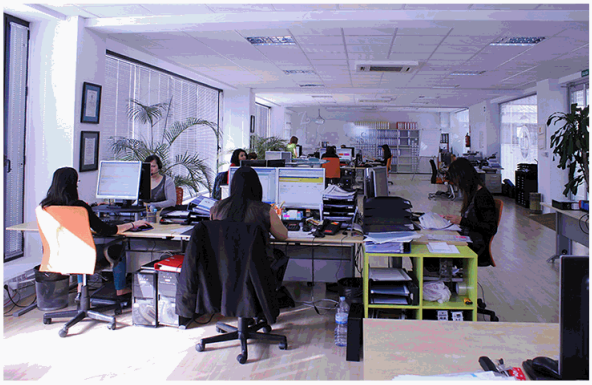
Nuestro equipo docente estará a su disposición para resolver cualquier consulta o ampliación de contenido que pueda necesitar relacionado con el curso. Podrá ponerse en contacto con nosotros a través de la propia plataforma o Chat, Email o Teléfono, en el horario que aparece en un documento denominado “Guía del Alumno” entregado junto al resto de materiales de estudio. Contamos con una extensa plantilla de profesores especializados en las distintas áreas formativas, con una amplia experiencia en el ámbito docente.

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas, así como solicitar información complementaria, fuentes bibliográficas y asesoramiento profesional. Podrá hacerlo de las siguientes formas:

- **Por e-mail**: El alumno podrá enviar sus dudas y consultas a cualquier hora y obtendrá respuesta en un plazo máximo de 48 horas.

- **Por teléfono**: Existe un horario para las tutorías telefónicas, dentro del cual el alumno podrá hablar directamente con su tutor.

- **A través del Campus Virtual**: El alumno/a puede contactar y enviar sus consultas a través del mismo, pudiendo tener acceso a Secretaría, agilizando cualquier proceso administrativo así como disponer de toda su documentación



plazo de finalización

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá de la misma duración del curso. Existe por tanto un calendario formativo con una fecha de inicio y una fecha de fin.

campus virtual online

especialmente dirigido a los alumnos matriculados en cursos de modalidad online, el campus virtual de inesem ofrece contenidos multimedia de alta calidad y ejercicios interactivos.

comunidad

servicio gratuito que permitirá al alumno formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: becas, descuentos y promociones en formación, viajes al extranjero para aprender idiomas...

revista digital

el alumno podrá descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, etc.

secretaría

Este sistema comunica al alumno directamente con nuestros asistentes, agilizando todo el proceso de matriculación, envío de documentación y solución de cualquier incidencia.

Además, a través de nuestro gestor documental, el alumno puede disponer de todos sus documentos, controlar las fechas de envío, finalización de sus acciones formativas y todo lo relacionado con la parte administrativa de sus cursos, teniendo la posibilidad de realizar un seguimiento personal de todos sus trámites con INESEM

+ Información Gratis

programa formativo

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL MERCADO

1.Concepto de mercado
2.Definiciones y conceptos relacionados
3.División del mercado

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL CONSUMIDOR

1.El consumidor y sus necesidades
2.La psicología del mercado
3.La psicología del consumidor
4.Necesidades
5.Motivaciones
6.Tipos de consumidores
7.Análisis del comportamiento del consumidor
8.Factores de influencia en la conducta del consumidor
9.Modelos del comportamiento del consumidor

UNIDAD DIDÁCTICA 3. SERVICIO/ASISTENCIA AL CLIENTE

1.Servicio al cliente
2.Asistencia al cliente
3.Información y formación del cliente
4.Satisfacción del cliente
5.Formas de hacer el seguimiento
6.Derechos del cliente-consumidor
7.Tratamiento de reclamaciones
8.Tratamiento de dudas y objeciones

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL PROCESO DE COMPRA

1.Proceso de decisión del comprador
2.Roles en el proceso de compra
3.Complejidad en el proceso de compra
4.Tipos de compra
5.Variables que influyen en el proceso de compra

UNIDAD DIDÁCTICA 5. VENTAS

1.Introducción
2.Teorías de las ventas
3.Tipos de ventas
4.Técnicas de ventas

UNIDAD DIDÁCTICA 6. EL VENDEDOR. PSICOLOGÍA APLICADA

1.El vendedor
2.Tipos de vendedores
3.Características del buen vendedor
4.Cómo tener éxito en las ventas
5.Actividades del vendedor
6.Nociones de psicología aplicada a la venta
7.Consejos prácticos para mejorar la comunicación
8.Actitud y comunicación no verbal

UNIDAD DIDÁCTICA 7. ANIMACIÓN EN EL PUNTO DE VENTA.

1.Merchandising
2.Condiciones ambientales
3.Captación de clientes
4.Diseño interior
5.Situación de las secciones

+ Información Gratis

6.Animación
7.Mobiliario
8.La Circulación de los Clientes
9.Distribución de las secciones
10.La cartelería y señalización

UNIDAD DIDÁCTICA 8. EXTERIOR DEL PUNTO DE VENTA

1.Introducción
2.La identidad, logo y rótulo
3.Entrada al establecimiento
4.Acciones para tener un comercio actual
5.¿Dónde establezco el punto de venta?
6.¿Por qué es importante la imagen exterior de mi punto de venta?
7.El escaparate

UNIDAD DIDÁCTICA 9. EL LINEAL

1.Optimización de líneas
2.Reparto del lineal
3.La implantación del lineal
4.Los diferentes niveles del lineal
5.Presentación de los productos del lineal

UNIDAD DIDÁCTICA 10. ASPECTOS GENERALES SOBRE MERCHANDISING

1.Concepto de merchandising
2.Tipos de merchandising
3.Análisis de la promoción en el punto de venta
4.Objetivos del merchandising promocional
5.Tipos de promociones en el punto de venta
6.Tipos de periodos para promocionar el establecimiento
7.Actitudes para un buen funcionamiento de su negocio

UNIDAD DIDÁCTICA 11. PUBLICIDAD EN EL LUGAR DE VENTA (PLV)

1.¿Cómo gestionar eficazmente el área expositiva?
2.Técnicas de animación
3.La publicidad en el lugar de venta (PLV)
4.Objetivos de la publicidad
5.El mensaje publicitario
6.Elementos de venta visual