



INESEM

BUSINESS SCHOOL

Curso Superior de Reponedor de Supermercado (Online)

+ Información Gratis

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

Curso Superior de Reponedor de Supermercado (Online)

duración total: 200 horas

horas teleformación: 100 horas

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

descripción

En la actualidad recae mucha importancia en las formas de exposición de los productos en el mercado, siendo en muchas ocasiones un aspecto crucial para la decisión final de compra de la clientela.

Llamativo es el nivel de competencia entre establecimientos comerciales, por lo que, si se quiere tener éxito, es principal reparar en aspectos como la reposición. El presente curso aporta los conocimientos necesarios para llevar a cabo una adecuada reposición de productos en el supermercado, tanto en la zona de ventas como en el almacén.



a quién va dirigido

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

objetivos

- Aprender cómo animar el punto de venta.
- Organizar lineales de forma adecuada.
- Saber conceptos relacionados con el merchandising y la publicidad en el punto de venta.
- Gestión de productos, surtido y stock.
- Conocer técnicas de empaquetado comercial de productos.
- Desarrollar las habilidades para una correcta manipulación higiénica de alimentos.

para qué te prepara

El presente curso forma al alumnado en lo relativo al mercado y la animación en el punto de venta, aportando conocimientos concretos acerca de la organización de lineales, merchandising, publicidad gestión de productos y surtido, así como técnicas de empaquetado, gestión de stock y manipulación higiénica de productos, con lo que se podrán desarrollar las habilidades necesarias para desempeñar las funciones de reponedor de supermercado.

salidas laborales

Reponedor de supermercado, Comercial, Dependiente, Encargado, Jefe de sección, Auxiliar en el 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).



INSTITUTO EUROPEO DE ESTUDIOS EMPRESARIALES

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 dirección General

MARIA MORENO HIDALGO

Firma del alumno/a

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 'Reponedor de Supermercado'



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



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

programa formativo

MÓDULO 1. REPONEDOR DE SUPERMERCADO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL MERCADO

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

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ANIMACIÓN EN EL PUNTO DE VENTA

1. Merchandising.
2. Condiciones ambientales.
3. Captación de clientes.
4. Diseño interior.
5. Situación de las secciones.
6. Animación.
7. Mobiliario.
8. La circulación de los clientes.
9. Distribución de las secciones.
10. La cartelería y señalización.
11. Exterior del punto de venta.
12. La identidad, logo y rótulo.
13. Entrada al establecimiento.
14. Acciones para tener un comercio actual.
15. ¿Dónde establezco el punto de venta?
16. ¿Por qué es importante la imagen exterior de mi punto de venta?
17. El escaparate.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ORGANIZACIÓN DEL LINEAL

1. El lineal.
2. Optimización de líneas.
3. Reparto del lineal.
4. Lineal óptimo según producto y tiempo de exposición.
5. La implantación del lineal.
6. Sistemas de reposición de lineales.
7. Normativa aplicable a la implantación de productos.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ASPECTOS GENERALES SOBRE MERCHANDISING. PUBLICIDAD EN EL PUNTO DE VENTA

1. Concepto y tipos de merchandising.
2. Análisis de la promoción en el punto de venta.
3. Objetivos del merchandising promocional.
4. Tipos de promociones en el punto de venta.
5. Tipos de periodos para animar el establecimiento.
6. Actitudes para un buen funcionamiento de su negocio.
7. ¿Cómo gestionar eficazmente el área expositiva?
8. Técnicas de animación.
9. La publicidad en el lugar de venta (PLV).
10. Elementos de venta visual.
11. Medios publicitarios.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. GESTIÓN DE PRODUCTOS Y SURTIDO EN EL PUNTO DE VENTA

1. Clasificación de los productos en el punto de venta.
2. Identificación del producto.

- 3.Posicionamiento de los productos: productos atractivos y primeras marcas.
- 4.Acondicionamiento del producto.
- 5.Trazabilidad del producto en el punto de venta.
- 6.El surtido en el punto de venta.
- 7.Métodos de determinación del surtido.
- 8.Elección de las referencias.
- 9.Aplicación de programas informáticos de gestión del surtido.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. TÉCNICAS DE EMPAQUETADO COMERCIAL DE PRODUCTOS

- 1.Tipos de finalidad de empaquetados.
- 2.Técnicas de empaquetado.
- 3.Características de los materiales.
- 4.Utilización y optimización de materiales.
- 5.Colocación de adornos adecuados a cada campaña y tipo de producto.
- 6.Plantillas y acabados.
- 7.Requisitos del puesto de trabajo.
- 8.Gestión de residuos.
- 9.Envases.
- 10.Embalajes.
- 11.Asimilables y residuos domésticos.

UNIDAD DIDÁCTICA 7. CONTROL DE LA IMPLANTACIÓN DE PRODUCTOS. GESTIÓN DE STOCK

- 1.Instrumentos de control cuantitativos y cualitativos.
- 2.Parámetros de gestión de categorías.
- 3.Cálculo de ratios económico-financieros.
- 4.Análisis e interpretación de los ratios para la gestión de productos.
- 5.Introducción de medidas correctoras.
- 6.Utilización de hojas de cálculo y aplicaciones informáticas en la gestión de productos y surtidos.
- 7.Los inventarios.
- 8.Métodos de gestión de los inventarios.
- 9.Elaboración de un inventario.
- 10.Métodos de gestión de stocks.
- 11.Stock de seguridad.
- 12.Modelos de gestión de stock.

UNIDAD DIDÁCTICA 8. MANIPULACIÓN HIGIÉNICA DE ALIMENTOS

- 1.Los métodos de conservación de los alimentos.
- 2.El envasado y la presentación de los alimentos.
- 3.El etiquetado de alimentos y las marcas de salubridad.
- 4.Prácticas higiénicas y requisitos en la elaboración, transformación, transporte, recepción y almacenamiento de los alimentos.
- 5.Requisitos de los materiales en contacto con los alimentos.
- 6.Higiene del manipulador.
- 7.Higiene en locales, útiles de trabajo y envases.
- 8.Limpieza y desinfección.
- 9.Control de plagas.

UNIDAD DIDÁCTICA 9. IMPLANTACIÓN Y MANTENIMIENTO DE UN SISTEMA APPCC

- 1.Introducción.
- 2.Requisitos para la implantación.
- 3.Equipo para la implantación.
- 4.Sistemas de vigilancia.
- 5.Registro de datos.
- 6.Instalaciones y equipos.

7.Mantenimiento de un sistema APPCC.

UNIDAD DIDÁCTICA 10. PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES

- 1.Introducción.
- 2.Factores y situaciones de riesgo.
- 3.Daños derivados del trabajo.
- 4.Consideraciones específicas de seguridad.
- 5.Medidas de prevención y protección.
- 6.Riesgos biomecánicos asociados al manipulado de frutas y hortalizas.

UNIDAD DIDÁCTICA 11. PRIMEROS AUXILIOS

- 1.Introducción.
- 2.Principios de actuación en primeros auxilios.
- 3.Terminología clínica.
- 4.Valoración del estado del accidentado: valoración primaria y secundaria.
- 5.Contenido básico del botiquín de urgencias.
- 6.Legislación en primeros auxilios.
- 7.Conocer o identificar las lesiones.
- 8.Recursos necesarios y disponibles.
- 9.Fases de la intervención sanitaria en emergencia.
- 10.Exploración de la víctima.

UNIDAD DIDÁCTICA 12. COMPETENCIAS ESPECÍFICAS PARA LA FIGURA DEL REPONEDOR DE SUPERMERCADOS

- 1.Figura del reponedor/reponedora.
- 2.Competencias en el contexto laboral.
- 3.¿Cómo se adquieren las competencias?
- 4.Competencias, tipología y significado.
- 5.Competencias básicas en tareas de reposición.
- 6.Herramientas utilizadas en tareas de reposición.