

## Curso: Dinamización del punto de venta en el pequeño comercio (UF2383)

**Modalidad: On line**

**Duración: 20 h.**

### Contenidos:

UNIDAD DIDÁCTICA 1: Psicología de la venta en el pequeño comercio:

- 1.1. Comportamiento del cliente en el punto de venta
  - 1.1.1. Tipología
  - 1.1.2. Motivaciones, frenos y móviles de compra de los clientes.
  - 1.1.3. Perfiles de los consumidores/compradores potenciales del establecimiento.
- 1.2. Circulación interna del cliente:
  - 1.2.1. Flujos de circulación
  - 1.2.2. Recorrido de clientes
  - 1.2.3. Proporción del espacio
  - 1.2.4. Organización del espacio
  - 1.2.5. Acceso a productos
  - 1.2.6. Acceso a promociones
  - 1.2.7. Accesos
  - 1.2.8. Obstáculos.
- 1.3. Zonas frías y calientes:
  - 1.3.1. Utilización de iluminaria
  - 1.3.2. Efectos de luz sobre materiales y productos
  - 1.3.3. Tipos de luces
  - 1.3.4. Sistemas de iluminación
  - 1.3.5. Utilización de color
  - 1.3.6. Sombras y color
  - 1.3.7. Utilización acústica
  - 1.3.8. Otros recursos

UNIDAD DIDÁCTICA 2: Organización interior del punto de venta de pequeños comercios:

- 2.1. Distribución funcional del punto de venta:
  - 2.1.1. Zonas de venta
  - 2.1.2. Zonas de exposición
  - 2.1.3. Zonas de circulación
  - 2.1.4. Zonas de almacenaje
  - 2.1.5. Zonas de caja
  - 2.1.6. Mostradores
  - 2.1.7. Vitrinas
  - 2.1.8. Expositores
- 2.2. Elementos de merchandising
  - 2.2.1. Lineales
  - 2.2.2. Zonas de venta
  - 2.2.3. Niveles
  - 2.2.4. Frontales
  - 2.2.5. Góndolas
  - 2.2.6. Isletas
- 2.3. Diseño de interiores básico
  - 2.3.1. Implantación del mobiliario comercial
  - 2.3.2. Aplicaciones de diseño interior del espacio comercial

- 2.3.3. Efectos visuales
- 2.4. Normativa de seguridad e higiene en el punto de venta:
  - 2.4.1. Manipulación de productos: normas de seguridad e higiene.

#### UNIDAD DIDÁCTICA 3: Distribución de productos en el pequeño comercio:

- 3.1. El surtido:
  - 3.1.1. Composición del surtido
  - 3.1.2. Caracterización
  - 3.1.3. Indicadores de venta y toma de decisiones sobre el surtido.
- 3.2. Clasificación de los productos:
  - 3.2.1. Por familias de productos
  - 3.2.2. Por gamas de productos
  - 3.2.3. Ciclo de vida del producto
- 3.3. Características de los productos
  - 3.3.1. Técnicas
  - 3.3.2. Comerciales
  - 3.3.3. Psicológicas
- 3.4. Identificación de los productos:
  - 3.4.1. Marca
  - 3.4.2. Codificación de los productos
- 3.5. Implantación en el lineal y exposición de los productos
  - 3.5.1. Los facings y la gestión de categorías en el pequeño comercio.
  - 3.5.2. Posicionamiento de los productos en función de la marca
  - 3.5.3. Acondicionamiento

#### UNIDAD DIDÁCTICA 4: Acciones promocionales en el punto de venta:

- 4.1. Normativa comercial promocional
  - 4.1.1. Promociones
  - 4.1.2. Premios
  - 4.1.3. Ventas especiales (rebajas, liquidaciones, outlets)
- 4.2. Técnicas de promoción para incentivar y fidelizar clientes
  - 4.2.1. Tipos
  - 4.2.2. Impacto
  - 4.2.3. Instrumentos de diseño y evaluación de acciones promocionales en el pequeño comercio
- 4.3. Elementos y soportes promocionales
- 4.4. Presupuestos y medios disponibles

#### UNIDAD DIDÁCTICA 5: Señalética y cartelística comercial:

- 5.1. Identidad: logotipo y marca
- 5.2. Publicidad comercial
  - 5.2.1. Tipos
  - 5.2.2. Papelería comercial y merchandising
- 5.3. Rótulos y letreros
  - 5.3.1. Técnicas de rotulación para folletos y carteles
- 5.4. Aplicaciones para la autoedición de folletos y carteles
- 5.5. Aplicaciones informáticas gráficas y de edición