

# Conocimiento del Producto y su Presentación al cliente

**Familia profesional:** Comercial y atención al cliente

**Modalidad:** Teleformación

**Duración:** 60 horas

## Objetivos:

- Adquirir los conocimientos y las herramientas existentes que ofrezcan la posibilidad de un mayor conocimiento de los distribuidores y del cliente final, de forma que se consiga lograr mayores ventas a corto, medio y largo plazo, un mejor posicionamiento y valor de la marca y una mejor relación entre los agentes comerciales.
- Aprender las nociones necesarias para obtener el mayor beneficio de los recursos de su empresa, haciendo una presentación de los productos de la manera más apropiada.
- Conocer las principales técnicas de decoración, utilizando diferentes tipos de materiales, adornos y utensilios.
- Adquirir la formación necesaria para gestionar adecuadamente todos los aspectos relacionados con el producto como carteles, mobiliarios, publicidad, etc.
- Aprender las técnicas necesarias para lograr una mejora de la imagen del producto y un incremento y fidelización de la clientela de la empresa.

## Contenidos:

Aplicación del marketing al comercio

### **1. Aplicación del Marketing al Comercio.**

- 1.1. Introducción.
- 1.2. Concepto de Marketing.
- 1.3. El Plan de Marketing.
- 1.4. Estudio del Comercio y del Entorno.
- 1.5. Definición de Objetivos.
- 1.6. Políticas de Marketing Mix.

### **UD2. La comunicación en el pequeño comercio.**

- 2.1. Introducción.
- 2.2. Concepto de Comunicación.
- 2.3. Publicidad.

- 2.4. Promoción de Ventas.
- 2.5. Relaciones Públicas.
- 2.6. Venta Personal.

### **UD3. Merchandising.**

- 3.1. Introducción.
- 3.2. Concepto de Merchandising.
- 3.3. El Merchandising para el Fabricante y para el Detallista.
- 3.4. Implantación del Establecimiento.
- 3.5. Disposición del Establecimiento.
- 3.6. La Armonía de Colores.
- 3.7. El Exterior del Comercio.

### **UD4. La animación del punto de venta.**

- 4.1. Introducción.
- 4.2. Ambientación del Punto de Venta.
- 4.3. Técnicas de Animación.
- 4.4. Publicidad en el Lugar de Venta.
- 4.5. Los Carteles.

### **UD5. Nociones generales sobre Escaparates y Escaparatismo.**

- 5.1. Introducción.
- 5.2. Definición de Escaparate. Clases. Adecuación de los Materiales al Escaparate.
- 5.3. El Escaparatista. Funciones y Competencias.
- 5.4. El Escaparate desde su Origen hasta Nuestros Días.

### **UD6. La realización del escaparate.**

- 6.1. Introducción.
- 6.2. Composición del Escaparate.
- 6.3. Materiales que Forman el Escaparate.
- 6.4. Composición del Escaparate. Armonía.
- 6.5. El Color. Elemento Base de un Escaparate.

### **UD7. La presentación del producto al cliente.**

- 7.1. Introducción.
- 7.2. El Papel.
- 7.3. Pegamentos y Adhesivos.
- 7.4. Instrumentos utilizados en la presentación de artículos.

---

## Información específica

**“Enseñanza no oficial y no conducente a la obtención de un título con carácter oficial o certificado de profesionalidad”**

**Fecha de inicio y fecha de fin:** Los cursos podrán comenzar cualquier día de la semana, ya que se imparten en la modalidad de teleformación. La fecha de fin dependerá de número de horas lectivas diarias que se programen.

**Metodología:** La METODOLOGÍA ONLINE propuesta se ajusta a las características y necesidades de cada alumno/a, combinando las metodologías de enseñanza programada y de trabajo autónomo del alumnado con el asesoramiento de un/a formador/a especializado y mediante el uso de las nuevas tecnologías de la información y comunicación, creando un entorno de aprendizaje activo, próximo y colaborativo en el Campus Virtual.

**Requisitos de acceso:** Para cursar esta formación no es necesario ningún requisito previo de acceso.

**Material necesario para el desarrollo de la formación:** El material didáctico objeto fundamental del proceso de enseñanza, será puesto a disposición del alumno en el Campus de manera ordenada y en los formatos más idóneos para ajustarlos a las especificaciones del curso. El alumno debe trabajarlos de manera autónoma dedicando un tiempo que dependerá de las necesidades individualizadas del alumno. Las actividades y casos prácticos buscan consolidar el proceso formativo de los alumnos poniendo en práctica lo aprendido sobre las disciplinas del programa cursado.

**Evaluación:** Para la obtención del correspondiente diploma o certificado de asistencia el/la alumno/a deberá realizar al menos el 75 por ciento de los controles periódicos de seguimiento.

**Medios de contacto:** Puede consultar sus dudas por teléfono (930 160 363) o por correo electrónico ([didactic@didacticformacion.com](mailto:didactic@didacticformacion.com))

**Acreditación de los docentes:** Los docentes de este curso cumplen con las prescripciones que se determinan en los certificados de profesionalidad que son similares a los contenidos de esta acción formativa.

**Precio del curso:** El precio final del curso, incluidos todos los conceptos, es de 7,5 € por hora. Se abonará en dos plazos, el primero antes de comenzar el curso y el segundo a su finalización. Cuando se abone el primer plazo se le dará acceso al alumno a la plataforma de teleformación.

Precio del curso bonificado: 7,5 €/h + 20% empresas de 1 hasta 5 trabajadores, 15% empresas de 6 a 9 trabajadores o 10% para empresas de más de 10 trabajadores por la gestión en la FUNDAE.

