

Curso: Merchandising y Terminal Punto de Venta

Familia Profesional: Comercio y marketing.

Modalidad: On-line (Teleformación).

Duración: 35 h.

Objetivos:

- Proporcionar a los participantes formación de especialización de nivel superior en materias que capacitan para desarrollar competencias y cualificaciones en puestos de trabajo que conlleven responsabilidades de gestión para organizar la implantación de las técnicas de merchandising en los puestos de trabajo.
- Dar a conocer al alumno el significado y el conjunto de técnicas de merchandising para su implantación en el establecimiento.

- Enseñar a los participantes las características de una buena atención y servicio al cliente a través del conocimiento del producto y del cliente y contribuir a su reciclaje.

- Adaptar la cualificación de los trabajadores a los cambios que se producen en los ámbitos laboral y social profundizando en el conocimiento de aquellas actitudes que promueven un uso respetuoso de los recursos naturales.

Objetivos específicos

- Aclarar conceptos básicos relacionados con la distribución y los intermediarios.
- Enseñar a los empleados cómo deben realizar la implantación de las técnicas de merchandising en su establecimiento (secciones, pasillos, lineales, cabeceras, mobiliario, colores) para combinar los puntos calientes y puntos fríos.
- Facilitar los conocimientos necesarios para la publicidad y la promoción en el punto de venta (medios publicitarios, mensaje, técnicas de promoción).
- Enseñar a los participantes las características de una buena atención y servicio al cliente a través del conocimiento del producto y del cliente.
- Dotar a los participantes de instrumentos adecuados para la gestión de compras, controlar los movimientos de mercancías en los almacenes y la gestión de stocks y los procesos de distribución de los pedidos.
- Transmitir a los trabajadores conocimientos sobre el manejo de cajas registradoras, terminal punto de venta, cobro de ventas, atención de dudas y reclamaciones, cierre de caja, arqueos, emisión de facturas, etc. Para optimizar el trabajo en el punto de venta.

Contenidos:

1. El comercio y su orientación al cliente
2. Merchandising
3. La atención al cliente y los servicios adicionales.
4. Gestión de compras y control de caja.