

Paraninfo

UF0034 - Animación y presentación del producto en el punto de venta



Editorial: Paraninfo

Autor: ENRIQUE GARCÍA PRADO

Clasificación: Certificados Profesionales > Comercio y Marketing

Tamaño: 17 x 24 cm.

Páginas: 152

ISBN 13: 9788428363426

ISBN 10: 8428363420

Precio sin IVA: 12,98 Eur

Precio con IVA: 13,50 Eur

Fecha publicación: 20/04/2023

Sinopsis

La atención y satisfacción de las necesidades del cliente ha de tener en cuenta los objetivos, productos y servicios de la empresa.

A través de este libro veremos cómo aplicar procedimientos de organización e implantación en el punto de venta físico, en función de unos criterios comerciales previamente definidos. También aprenderemos a confeccionar informes derivados de la actuación en la venta de acuerdo con objetivos ya estipulados, describiendo los pasos y normas para la redacción de un informe comercial. Por último, se estudiarán diferentes técnicas de empaquetado y embalado según los diferentes productos. Cada epígrafe se complementa con actividades prácticas y de autoevaluación, cuyas soluciones están disponibles en www.paraninfo.es.

Los contenidos se corresponden fielmente con los de la UF0034 *Animación y presentación del producto en el punto de venta*, incardinada dentro del MF0240_2 *Operaciones auxiliares a la venta*, del certificado COMV0108 *Actividades de venta*, regulado por el RD 1377/2008, de 1 de agosto, y modificado por el RD 1522/2011, de 31 de octubre.

Enrique García Prado trabaja como docente en diversos centros de formación.

Índice

1. Organización del punto de venta

1.1. Conceptos básicos de la organización y distribución de espacios comerciales: la implantación de productos

1.2. Criterios de implantación del producto

1.2.1. Zonas: venta, exposición, circulación, almacenaje y caja

1.2.2. Secciones y las familias de productos: categorías de productos

1.3. Comportamiento del cliente en el punto de venta: entrada. Circulación y recorrido. Salida

1.4. Espacio comercial: pasillos, secciones y escaparate

1.5. Gestión del lineal

1.5.1. Determinación del surtido: amplio, profundo, estructurado

1.5.2. Promociones y productos gancho, productos líderes, productos de marca, productos estacionales y permanentes

1.5.3. Facing: concepto

1.5.4. Rotación de productos en el lineal: concepto y cálculo

1.5.5. Reposición: concepto y repercusiones del desabastecimiento del lineal

1.6. Distribución de familias de artículos en el lineal

1.7. Orden y limpieza en el punto de venta

1.8. Normas de seguridad e higiene en el punto de venta

Cuestiones

Actividades

2. Animación básica en el punto de venta

2.1. Factores básicos de animación del punto de venta: mobiliario. Decoración. Iluminación. Color. Sonorización. Señalización u otros

2.2. Equipo y mobiliario comercial básico

2.2.1. Góndola

2.2.2. Expositores

2.2.3. Vitrinas

2.2.4. Elementos: cabecera y lineal

2.2.5. Montaje y mantenimiento: normas de seguridad e higiene

2.3. Presencia visual de productos en el lineal

2.3.1. Colocación del producto: optimización del lineal

2.3.2. Información del producto en el establecimiento

2.3.3. Normativa legal vigente: precio y promociones

2.4. Calentamiento de zonas frías en el punto de venta: zonas frías y calientes. Métodos de calentamiento

2.5. La publicidad en el lugar de venta

2.5.1. Indicadores visuales

2.5.2. Expositores

2.5.3. Carteles .

2.5.4. Displays

2.5.5. Letreros luminosos

2.6. Cartelística en el punto de venta

2.6.1. Principales tipos de carteles

2.6.2. Función y notoriedad

2.6.3. Técnicas básicas de rotulación

2.6.4. Aplicaciones gráficas y de edición a nivel usuario

2.7. Máquinas expendedoras: vending

2.7.1. Gestión de la venta de máquinas expendedoras

Cuestiones

Actividades

3. Presentación y empaquetado de productos para la venta

3.1. Empaquetado comercial

3.1.1. Tipos y finalidad de empaquetados

3.1.2. Envase de presentación: características

3.1.3. Envoltorio para regalo: características

3.1.4. Empaquetados de campañas comerciales

3.1.5. Empaquetado de conservación

3.1.6. La bolsa: tipos y características

3.2. Técnicas de empaquetado y embalado comercial

3.2.1. Materiales de empaquetado

3.2.2. Productos simétricos

3.2.3. Productos redondos

3.2.4. Otros productos

3.3. Utilización de materiales para el empaquetado: papel. Tijeras y otros. Optimización de uso de materiales: eficiencia y calidad

3.4. Colocación de adornos adecuados a cada campaña y tipo de producto

3.5. Plantillas y acabados

Cuestiones

Actividades

4. Elaboración de informes comerciales sobre la venta

4.1. Conceptos y finalidad de informes de ventas

4.2. Estructura de un informe: composición. Esquema: organización de contenido

4.3. Elaboración de informes comerciales

4.3.1. Surtido: rotura, defectos, excedentes

4.3.2. Demanda: detección de necesidades, productos

4.3.3. El cliente: segmentos, nuevas líneas de negocio

4.3.4. Presentación gráfica de datos comerciales: volumen de ventas, visitas u otras

Cuestiones

Actividades

Ediciones Paraninfo S.A. Calle José Abascal, 56 (Utopicus). Oficina 217. 28003 Madrid (España)

Tel. (+34) 914 463 350 Fax

info@paraninfo.es www.paraninfo.es