

## **Animación y presentación del producto en el punto de venta**

➤ **Duración: 60 horas.**

➤ **Objetivos:**

Aplicar procedimientos de organización e implantación en el punto de venta físico en función de unos criterios comerciales previamente definidos.  
Confeccionar informes derivados de la actuación en la venta, de acuerdo con objetivos definidos.  
Aplicar las técnicas de empaquetado y embalado siguiendo criterios definidos.

➤ **Contenidos:**

### **Organización del punto de venta**

#### **Introducción**

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

Criterios de implantación del producto

Comportamiento del cliente en el punto de venta

Espacio comercial

Gestión del lineal

Distribución de familias de artículos en el lineal

Orden y limpieza en el punto de venta

Normas de seguridad e higiene en el punto de venta

Resumen

### **Animación básica en el punto de venta**

#### **Introducción**

Factores básicos de animación del punto de venta

Equipo y mobiliario comercial básico

Presencia visual de productos en el lineal

Calentamiento de zonas frías y calientes en el punto de venta

La publicidad en el lugar de la venta

Cartelística en el punto de venta

Máquinas expendedoras: vending

Resumen

### **Presentación y empaquetado de productos para la venta**

#### **Introducción**

Empaquetado comercial

Técnicas de empaquetado y embalado comercial

Utilización de materiales para el empaquetado

Colocación de adornos adecuados a cada campaña y tipo de producto

Plantillas y acabados

Resumen

### **Elaboración de informes comerciales sobre la venta**

#### **Introducción**

Conceptos y finalidad de informes de ventas

Estructura de un informe

Elaboración de informes comerciales

Resumen