



ACTIVIDADES DE VENTA: ANIMACIÓN Y PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO EN EL PUNTO DE VENTA UF 0034 ©

**002 Formación profesional para el empleo dirigida
preferentemente a trabajadores/as ocupados/as**

DURACIÓN:

40 Horas.

REQUISITOS

1. Necesario rellenar cuestionario de admisión
2. Dominio del castellano hablado y escrito
3. Competencia matemática
4. Competencia digital (conocimientos de informática básica)
5. Tendrán preferencia aquellas personas que hayan realizado otros módulos o unidades formativas pertenecientes al mismo certificado de profesionalidad y aquellos que cumplan con los requisitos académicos que establecen las disposiciones generales del certificado:
 - Quienes cumplan el requisito académico de acceso a los ciclos formativos de grado medio.
 - Quienes tengan superada la prueba de acceso a la universidad para mayores de 25 años.

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.

Financia:



UNIÓN EUROPEA

Fondo Social Europeo

"Invierte en tu futuro"

Imparte:



Entidad solicitante:



comisiones obreras de navarra
nafarroako langile komisiok



CONTENIDO:

1. ORGANIZACIÓN DEL PUNTO DE VENTA

- Conceptos básicos de la organización y distribución de espacios comerciales: la implantación de productos.
- Criterios de implantación del producto:
 - Zonas: venta, exposición, circulación, almacenaje y caja.
 - Secciones y las familias de productos: categorías de productos
- Comportamiento del cliente en el punto de venta:
 - Entrada.
 - Circulación y recorrido.
 - Salida.
- Espacio comercial:
 - Pasillos,, Secciones y Escaparate.
- Gestión del lineal:
 - Determinación del surtido: amplio, profundo, estructurado.
 - Promociones y productos gancho, productos líderes, productos de marca, productos estacionales y permanentes.
 - Facing: concepto.
 - Rotación de productos en el lineal: concepto y cálculo.
 - Reposición: concepto y repercusiones del desabastecimiento 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.

2. ANIMACIÓN BÁSICA EN EL PUNTO DE VENTA

- - Factores básicos de animación del punto de venta:
 - Mobiliario. Decoración. Iluminación. Color. Sonorización. Señalización u otros
- Equipo y mobiliario comercial básico.
 - Góndola,
 - Expositores,
 - Vitrinas,
 - Elementos: cabecera y lineal.
 - Montaje y mantenimiento: normas de seguridad e higiene.

Financia:



UNIÓN EUROPEA

Fondo Social Europeo

"Invierte en tu futuro"

Imparte:



Entidad solicitante:



comisiones obreras de navarra
naifarroako langile komisiok



- Presencia visual de productos en el lineal.
 - Colocación del producto: optimización del lineal.
 - Información del producto en el establecimiento.
 - Normativa legal vigente: precio y promociones.
- Calentamiento de zonas frías en el punto de venta:
 - Zonas frías y calientes.
 - Métodos de calentamiento.
- La publicidad en el lugar de venta:
 - Indicadores visuales, Expositores, Carteles, Displays, Letreros luminosos
- Cartelística en el punto de venta:
 - Principales tipos de carteles.
 - Función y notoriedad.
 - Técnicas básicas de rotulación.
 - Aplicaciones gráficas y de edición a nivel usuario
- Máquinas expendedoras: Vending.
 - Gestión de la venta de máquinas expendedoras.

3. PRESENTACIÓN Y EMPAQUETADO DE PRODUCTOS PARA LA VENTA

- Empaquetado comercial:
 - Tipos y finalidad de empaquetados.
 - Envase de presentación: características.
 - Envoltorio para regalo: características.
 - Empaquetados de campañas comerciales.
 - Empaquetado de conservación.
 - La bolsa: tipos y características.
- Técnicas de empaquetado y embalado comercial.
 - Materiales de empaquetado.
 - Productos simétricos, Productos redondos, Otros productos.
- Utilización de materiales para el empaquetado:
 - Papel, Tijeras y otros.
 - Optimización de uso de materiales: eficiencia y calidad.
- Colocación de adornos adecuados a cada campaña y tipo de producto.
- Plantillas y acabados.

Financia:



UNIÓN EUROPEA

Fondo Social Europeo

Imparte:



Entidad solicitante:



comisiones obreras de navarra
nafarroako langile komisiok



4. ELABORACIÓN DE INFORMES COMERCIALES SOBRE LA VENTA

- Conceptos y finalidad de informes de ventas.
- Estructura de un informe:
 - Composición.
 - Esquema: Organización de contenido.
- - Elaboración de informes comerciales
 - Surtido: Rotura, defectos, excedentes.
 - Demanda: Detección de necesidades, productos.
 - El cliente: Segmentos, nuevas líneas de negocio.
 - Presentación gráfica de datos comerciales: volumen de ventas, visitas u otras.

OBSERVACIONES:

Esta acción formativa se corresponde con la Unidad Formativa UF0034 perteneciente al Módulo Formativo: Operaciones Auxiliares a la venta (MF0240_2) del Certificado de Profesionalidad de ACTIVIDADES DE VENTA (COMV0108), y se adecúa a los requerimientos que se establecen en dicho Certificado. La cualificación profesional de referencia de este certificado es la de ACTIVIDADES DE VENTA (COM085_2).

NOTA IMPORTANTE:

La selección de los/as participantes se realizará mediante un cuestionario con el fin de que el personal docente pueda homogeneizar el grupo en función de los conocimientos, experiencia y/o formación y en el que podamos comprobar si se cumplen los requisitos previos indicados en este temario para hacer el curso. Se tendrá también en cuenta la **situación laboral** en la **fecha de inicio** del curso. Se avisará a las personas admitidas una semana antes a través de un mensaje al móvil o llamada telefónica.

Desde Forem pretendemos llegar a todas las personas trabajadoras y desempleadas. Para intentar que todos y todas tengáis una oportunidad y se aprovechen los recursos públicos que desde aquí gestionamos, cada alumno o alumna tendrá la opción de realizar un curso por semestre. En el caso de que hubiera plazas disponibles, se habilitará la opción de participar en más de una acción siempre y cuando no se supere el número de horas máximas marcadas por cada programación.

Financia:



UNIÓN EUROPEA

Fondo Social Europeo

"Invierte en tu futuro"

Imparte:



Entidad solicitante:



comisiones obreras de navarra
nafarroako langile komisioak