

Nº de horas: 70.

Objetivo del curso:

Este módulo, incluido en el certificado de profesionalidad de nivel 3 “Gestión comercial de ventas (COMT0411)”, tiene por objeto dotar al alumno/a de las destrezas necesarias para organizar y controlar las acciones promocionales en espacios comerciales.

Contenidos:

TEMA 1. PROMOCIÓN EN EL PUNTO DE VENTA

- 1.1. Comunicación comercial
- 1.2. Planificación de actividades promocionales según el público objetivo
- 1.3. La promoción del fabricante y del establecimiento
- 1.4. Formas de promoción dirigidas al consumidor
- 1.5. Selección de acciones
- 1.6. Animación de puntos calientes y fríos en el establecimiento comercial
- 1.7. Utilización de aplicaciones informáticas de gestión de proyectos/tareas

TEMA 2. MERCHANDISING Y ANIMACIÓN EN EL PUNTO DE VENTA

- 2.1. Definición y alcance del merchandising
- 2.2. Tipos de elementos de publicidad en el punto de venta
- 2.3. Técnicas de rotulación y serigrafía
- 2.4. Mensajes promocionales
- 2.5. Aplicaciones informáticas para la autoedición de folletos y carteles publicitarios

TEMA 3. CONTROL DE LAS ACCIONES PROMOCIONALES

- 3.1. Criterios de control de las acciones promocionales
- 3.2. Cálculo de índices y ratios económico-financieros
- 3.3. Análisis de resultados
- 3.4. Aplicación de medidas correctoras en el punto de venta
- 3.5. Utilización de hojas de cálculo informático para la organización y control del trabajo

TEMA 4. ACCIONES PROMOCIONALES ONLINE

- 4.1. Internet como canal de información y comunicación de la empresa/establecimiento
- 4.2. Herramientas de promoción online, sitios y estilos web para la promoción de espacios virtuales.
- 4.3. Páginas web comerciales e informacionales
- 4.4. Elementos de la tienda y/o espacio virtual
- 4.5. Elementos de la promoción on line.