



Guía didáctica

COMP0108. Implantacion y animacion de
espacios comerciales

INTRODUCCIÓN

Este certificado permitirá al alumno crear y gestionar un comercio sea grande o pequeño. Dotará al mismo de técnicas de management, comerciales y marketing. Dentro de éstas se ofrecerán conocimientos fiscales y financieros, así como la creación práctica de un comercio. Además se impartirán técnicas de conducta del consumidor, merchandising y personal.

OBJETIVO GENERAL

Definir, organizar y supervisar la implantación y animación de espacios comerciales, tanto interna como externamente, de acuerdo a las especificaciones y criterios de calidad establecidos, en condiciones de seguridad, prevención de riesgos y respeto a la normativa vigente.

ÁMBITO PROFESIONAL

Desarrolla su actividad profesional en el área de comercialización y distribución comercial, por cuenta propia o ajena, en establecimientos comerciales pequeños, medianos o grandes, empresas de organización de eventos comerciales, ferias, exposiciones, empresas de consultoría de marketing, agencias de publicidad y departamentos de marketing de organizaciones en general.

Contenidos

COMP0108. IMPLANTACION Y ANIMACION DE ESPACIOS COMERCIALES (310 horas)		
MODULO FORMATIVO	UNIDADES DE APRENDIZAJE	HORAS
MF0501_3: Implantación de espacios comerciales. (90 horas)	UA1. Organización del Punto de Venta orientado al cliente	15
	UA2. Análisis básico del comportamiento del consumidor en el punto de venta	15
	UA3. Diseño interior del establecimiento comercial	15
	UA4. Diseño exterior del establecimiento comercial:	15
	UA5. Organización del trabajo de implantación del punto de venta	15
	UA6. La implantación de espacios comerciales y el desarrollo virtual	15
MF0502_3: Implantación de productos y servicios (70 horas)	UA1. Gestión de productos y surtido en el punto de venta:	24
	UA2. Organización del lineal:	23
	UA3. Control de la implantación de productos	23
	UA1. Promoción en el punto de venta	18

MF0503_3: Promociones en espacios comerciales. (70 horas)	UA2. Merchandising y animación del punto de venta	18
	UA3. Control de las acciones promocionales	17
	UA4. Acciones promocionales online	17
MF0504_3: Escaparatismo comercial. (80 horas)	UA1. Análisis del escaparate	26
	UA2. Diseño e imagen del escaparate comercial	28
	UA3. Organización del montaje del escaparate comercial	26