



Guía didáctica

COMM063PO. Gestión y animación del lineal del punto de venta

INTRODUCCIÓN

Este curso ha sido diseñado para ofrecer a los participantes una comprensión detallada y aplicada de la gestión del punto de venta, con un enfoque específico en el merchandising, la disposición de la tienda, la gestión del espacio lineal, el surtido y la promoción de ventas, y la animación del punto de venta.

Hoy en día, con la creciente competencia en el sector minorista, es imprescindible optimizar la gestión y presentación de productos para maximizar las ventas y la satisfacción del cliente. Este curso te proporcionará las habilidades y herramientas necesarias para hacerlo de manera efectiva. A lo largo del curso, se confirmó una combinación de lectura, visualización de videos, actividades prácticas y exámenes para garantizar una experiencia de aprendizaje interactivo y efectivo.

OBJETIVO GENERAL

Identificar los elementos de reposición, animación, gestión del lineal y surtido para la animación de las ventas en el establecimiento comercial.

CONTENIDO FORMATIVO

COMM063PO	Gestión y animación del lineal del punto de venta	20 horas
UA1	El merchandising y el consumidor <ul style="list-style-type: none"> • Introducción. • El merchandising. • El marketing y el merchandising. • Imagen y posicionamiento de la empresa. • Merchandising del fabricante y del distribuidor. • Análisis del consumidor. 	2,5
	Cuestionario de autoevaluación	0,5
	Actividad de evaluación 1	1
	Tiempo total de la unidad de aprendizaje	4
UA2	Disposición del punto de venta <ul style="list-style-type: none"> • Introducción. • La disposición del punto de venta. • El mobiliario. • La circulación en el establecimiento. • Implantación por secciones y por familias de productos. • Situación preferente. • Normativa de seguridad e higiene aplicada a la sala de ventas. 	2,5
	Cuestionario de autoevaluación	0,5
	Actividad de evaluación 2	1
	Tiempo total de la unidad de aprendizaje	4
UA3	La gestión del espacio lineal <ul style="list-style-type: none"> • Introducción. • El lineal. • Criterios de organización de un lineal. • Cálculo de rentabilidad del lineal. • Normativa aplicable a la implantación. • Gestión de colas. 	2,5
	Cuestionario de autoevaluación	0,5
	Actividad de evaluación 3	1
	Tiempo total de la unidad de aprendizaje	4

COMM063PO	Gestión y animación del lineal del punto de venta	20 horas
UA4	El surtido y la promoción de ventas <ul style="list-style-type: none"> • Introducción. • El surtido. • Gestión del surtido. • La promoción de ventas. 	2
	Cuestionario de autoevaluación	0,5
	Actividad de evaluación 4	0,5
	Tiempo total de la unidad de aprendizaje	3
UA5	La animación del punto de venta <ul style="list-style-type: none"> • Introducción. • La animación en el punto de venta. • La animación exterior: diseño de escaparates. 	2,5
	Cuestionario de autoevaluación	0,5
	Actividad de evaluación 5	1
	Tiempo total de la unidad de aprendizaje	4
	Prueba final de evaluación	1