

The background image shows a person's hand using a computer mouse. A decorative graphic of seven white circles of varying sizes is arranged in a vertical line on the right side of the page. A semi-transparent grey rounded rectangle is positioned in the center, containing the title text.

## **Implantación de productos y servicios (MF0502\_3)**

## **Objetivos**

---

### □ **Objetivos Generales**

- Definir distintos tipos de surtido y categoría de productos o categorías de productos para optimizar un espacio de venta.
- Analizar la determinación y organización de un plan de implantación de productos.
- Aplicar métodos de control de la implantación de productos.

### □ **Objetivos Específicos**

- Alcanzar las bases para gestionar las diferentes familias de productos.
- Conocer la distinta tipología de los productos: rotación, rentabilidad, compra por impulso, etc.
- Conocer y aplicar las estrategias de ubicación del producto y hacer más rentable el espacio del punto de venta.
- Organizar el punto de venta para incrementar las ventas.
- Conocer y organizar las secciones dentro del establecimiento, de manera que optimicen la circulación, la visión de los productos y las compras de la clientela.
- Establecer la distribución del lineal, según las características del producto, el tiempo de exposición y otros parámetros de rentabilidad.
- Conocer los distintos partes que conforman un lineal.
- Conocer maneras de implantación de los productos en el lineal.
- Definir los principales elementos de la promoción del punto de venta.
- Conocer las distintas formas de organización en el trabajo, tareas y recursos humanos con los que cuenta la empresa.
- Fijar métodos de control de implantación de los productos.
- Reconocer y desarrollar los instrumentos de control cuantitativo y cualitativo.

- Conocer y calcular todas las categorías de parámetros de gestión: margen bruto, beneficio bruto, índice de circulación, índice de atracción,...
- Ser capaz de interpretar los ratios de gestión de los productos.
- Conocer las medidas designadas para la supresión e introducción de nuevas referencias.
- Conocer y utilizar una hoja de cálculo para la gestión de los productos.

## Contenidos

<b>70 horas</b>	<b>Implantación de productos y servicios (MF0502_3)</b>
24 horas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Unidad 1: Gestión de productos y surtido en el punto de venta. Parte 1                             <ul style="list-style-type: none"> <li>• Clasificación de los productos en el punto de venta</li> <li>• Identificación del producto</li> <li>• Posicionamiento de los productos</li> <li>• Acondicionamiento del producto</li> <li>• Trazabilidad del producto en el punto de venta</li> <li>• El surtido en el punto de venta y métodos de determinación</li> <li>• Elección de las referencias y aplicaciones informáticas</li> </ul> </li> </ul>
23 horas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Unidad 2: Gestión de productos y surtido en el punto de venta. Parte 2                             <ul style="list-style-type: none"> <li>• El lineal</li> <li>• Reparto del lineal</li> <li>• Lineal óptimo según producto y tiempo de exposición</li> <li>• Reglas de implantación</li> <li>• Organización del trabajo</li> <li>• Normativa aplicable a la implantación de productos</li> <li>• Aplicaciones informáticas para la optimización y distribución</li> </ul> </li> </ul>
23 horas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Unidad 3: Control de la implantación de productos                             <ul style="list-style-type: none"> <li>• Instrumentos de control cuantitativo y cualitativo</li> <li>• Parámetros de gestión de categorías</li> <li>• Cálculo de ratios económicos – financieros</li> <li>• Análisis e interpretación de los ratios para la gestión de productos</li> <li>• Introducción de medidas correctoras</li> <li>• Utilización de hojas de cálculo y aplicaciones informáticas en la gestión de productos y surtidos</li> </ul> </li> </ul>
<b>70 horas</b>	<b>3 unidades didácticas</b>