

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. The text is overlaid on a semi-transparent grey rounded rectangle.

(MF1327_1) Operaciones auxiliares en el punto de venta

Objetivos

□ **Objetivo General**

- Realizar operaciones auxiliares de reposición, disposición y acondicionamiento de productos en el punto de venta.

Objetivos Específicos

- Diferenciar los sistemas y zonas habituales de distribución y organización de productos en distintos tipos de superficies comerciales.
- Montar los elementos y expositores utilizados habitualmente para la animación, exposición y presentación de productos en el punto de venta, siguiendo las instrucciones y aplicando criterios comerciales, orden y limpieza.
- Colocar distintos tipos de productos en estanterías, expositores o mobiliario específico del punto de venta en base a instrucciones escritas, gráficas o planogramas respetando las características de los productos y las normas de seguridad, higiene postural y prevención de riesgos.
- Manejar equipos de localización, etiquetado, recuento y dispositivos de seguridad de productos, con soltura y eficacia, respetando las instrucciones del fabricante.
- Aplicar técnicas de empaquetado y presentación atractiva, en función de las características de distintos tipos de productos y objetivos comerciales, utilizando los materiales necesarios de forma eficiente.
- Aplicar criterios y procedimientos de organización y mantenimiento del orden y limpieza propios y del punto de venta, utilizando el material y equipo de limpieza necesario.

Contenidos

90 horas	MF1327_1: Operaciones auxiliares en el punto de venta
90 horas	Módulo 1
15 horas	<ul style="list-style-type: none"> □ Unidad 1: Estructura y tipos de establecimientos comerciales. Organización y distribución <ul style="list-style-type: none"> • Concepto y funciones • Características y diferencias • Tipos de superficies comerciales: Por ubicación, tamaño y productos • Zonas frías y calientes • Diseño de zonas y productos
13 horas	<ul style="list-style-type: none"> □ Unidad 2: Técnicas de animación en el punto de venta <ul style="list-style-type: none"> • Técnicas físicas de equipamiento • Técnicas psicológicas • Técnicas de estímulo • Técnicas personales
15 horas	<ul style="list-style-type: none"> □ Unidad 3: Mobiliario y elementos expositivos <ul style="list-style-type: none"> • Tipología, funcionalidad y características • Elección • Ubicación • Manipulación y montaje
16 horas	<ul style="list-style-type: none"> □ Unidad 4: Colocación de productos <ul style="list-style-type: none"> • Funciones • Lineales. Fronteo • Niveles de exposición • Necesidades y criterios • Etiquetado • Identificación de productos: Interpretación de datos • Acondicionamiento de lineales, estanterías y expositores • Rentabilidad de la actividad comercial
16 horas	<ul style="list-style-type: none"> □ Unidad 5: Técnica de empaquetado comercial de productos <ul style="list-style-type: none"> • Tipos y finalidad de empaquetados • Técnicas de empaquetados • Características de los materiales • Utilización y optimización de materiales • Colocación de adornos adecuados a cada campaña y tipo de producto • Plantillas y acabados • Requisitos del puesto de trabajo • Gestión de residuos. Envases. Embalajes. Asimilables a residuos domésticos
15 horas	<ul style="list-style-type: none"> □ Unidad 6: Prevención de accidentes y riesgos laborales en las operaciones auxiliares en el punto de venta <ul style="list-style-type: none"> • Prevención en actividades de organización, reposición, acondicionamiento y limpieza en el punto de venta • Prevención aplicable a operaciones de montaje y elementos expositores • Normas de manipulación de productos e higiene postural • Equipo de protección individual
90 horas	1 Módulo 6 Unidades didácticas