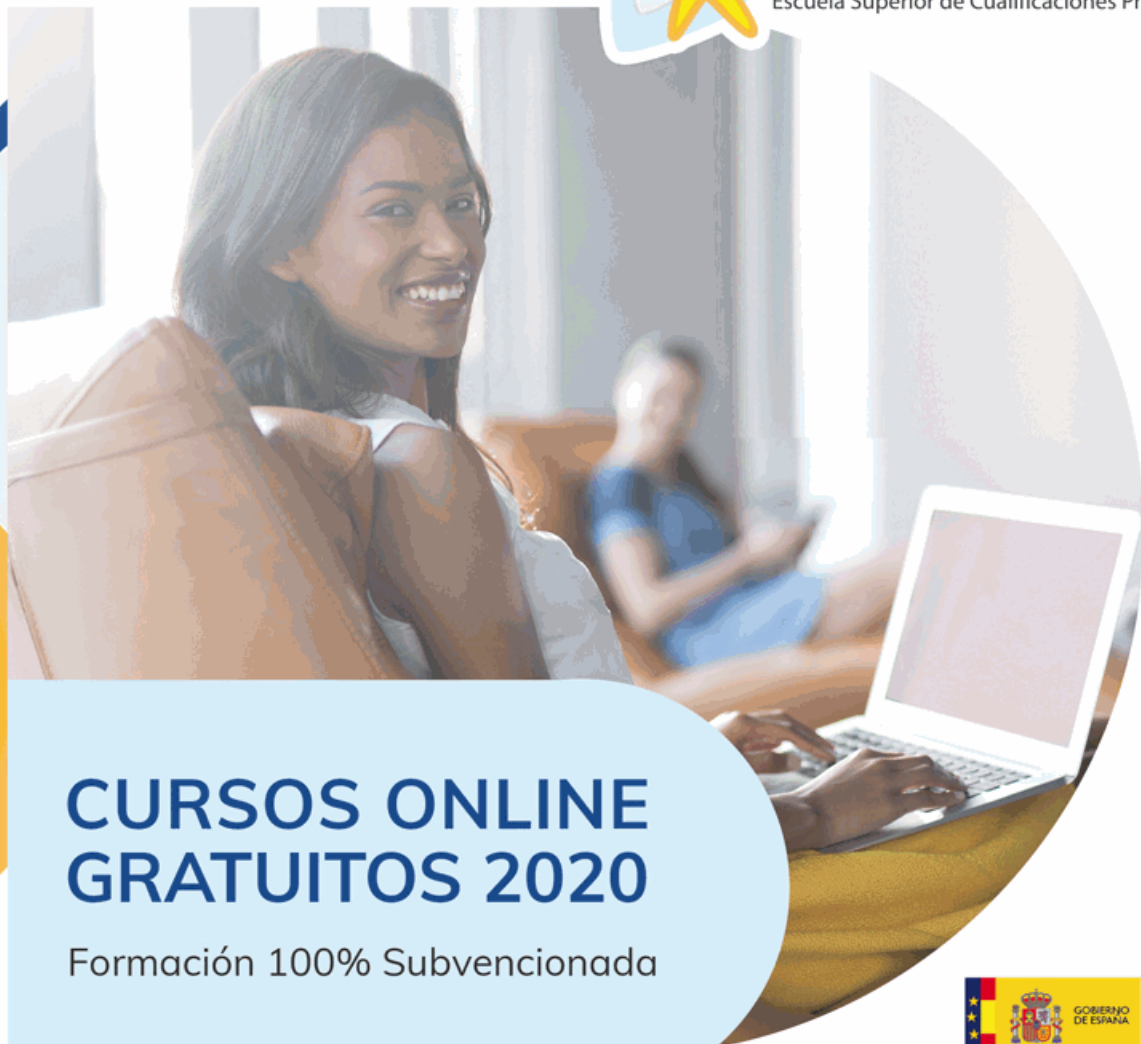




CUALIFICA2

Escuela Superior de Cualificaciones Profesionales S.A.U



CURSOS ONLINE GRATUITOS 2020

Formación 100% Subvencionada



Sector: COMERCIO

COMM072PO PROMOCIONES COMERCIALES EN EL PUNTO DE VENTA Y ON LINE (SECTOR: COMERCIO)

MÁS INFORMACIÓN EN: www.cualifica2.es

(+34) 958 050 208



COMM072PO PROMOCIONES COMERCIALES EN EL PUNTO DE VENTA Y ON LINE (SECTOR: COMERCIO)

COMM072PO PROMOCIONES COMERCIALES EN EL PUNTO DE VENTA Y ON LINE (SECTOR: COMERCIO)



DURACIÓN:
70 horas



MODALIDAD:
Online



PRECIO:
Gratis



TITULACIÓN:
Oficial

SECTOR:
COMERCIO



Especialízate como profesional en tu sector



100% gratuita

Formación 100% gratuita prioritariamente para empleados y autónomos



Avalada por el SEPE

Titulación avalada por el Ministerio de Trabajo y por el Servicio Público de Empleo Estatal (SEPE).



No consume créditos formativos

No tienes la necesidad de informar a tu empresa ya que no consume créditos formativos.



180 horas de formación

Puedes realizar hasta 180 horas de formación con un máximo de 3 cursos o un curso cuyas horas superen las 180 establecidas en convocatoria.

DESCRIPCIÓN

Este CURSO GRATIS PARA TRABAJADORES COMM072PO PROMOCIONES COMERCIALES EN EL PUNTO DE VENTA Y ON LINE (SECTOR: COMERCIO) le ofrece una formación especializada en la materia dentro de la Familia Profesional de Comercio y Marketing. Con este CURSO GRATUITO COMM072PO PROMOCIONES COMERCIALES EN EL PUNTO DE VENTA Y ON LINE (SECTOR: COMERCIO) el alumno será capaz de desenvolverse dentro del Sector Comercio Identificar las actitudes, técnicas de animación y aplicaciones informáticas para la organización y control de las acciones promocionales en el punto de venta y en

COMM072PO PROMOCIONES COMERCIALES EN EL PUNTO DE VENTA Y ON LINE (SECTOR: COMERCIO)

acciones promocionales ON LINE. Esta Formación de COMM072PO PROMOCIONES COMERCIALES EN EL PUNTO DE VENTA Y ON LINE (SECTOR: COMERCIO) no consume crédito de su Empresa y no requiere de la autorización de la misma.

OBJETIVOS

Identificar las actitudes, técnicas de animación y aplicaciones informáticas para la organización y control de las acciones promocionales en el punto de venta y en acciones promocionales ON LINE.

PARA QUE TE PREPARA

Este Curso INEM COMM072PO PROMOCIONES COMERCIALES EN EL PUNTO DE VENTA Y ON LINE (SECTOR: COMERCIO) le prepara para Identificar las actitudes, técnicas de animación y aplicaciones informáticas para la organización y control de las acciones promocionales en el punto de venta y en acciones promocionales ON LINE pudiendo trabajar dentro de la Familia Profesional de Comercio y Marketing y más concretamente dentro del Sector Comercio

SALIDAS LABORALES

Comercio

TITULACIÓN

Titulación de COMM072PO PROMOCIONES COMERCIALES EN EL PUNTO DE VENTA Y ON LINE (SECTOR: COMERCIO) con 70 horas expedida por la Administración Pública

EXPIDE LA SIGUIENTE TITULACIÓN

NOMBRE DEL ALUMNO/A
con D.N.I. XX.XXX.XXXX-E ha superado los estudios correspondientes de

NOMBRE DE LA ESPECIALIDAD FORMATIVA

celebrado en Granada del XXXX/20XX al XXXX/20XX, con una duración de X horas, realizadas en modalidad Teleformación, Organizado por NOMBRE DEL CENTRO, entidad agrupada con número de Expediente FXXXXXXAA, perteneciente al plan de formación de Acciones realizadas en el marco de la Resolución de 18 de enero de 2019, del Servicio Público de Empleo Estatal por la que se aprueba la convocatoria del año 2019 para la concesión de subvenciones públicas para la ejecución de planes de formación de ámbito estatal dirigido prioritariamente a las personas ocupadas.

Con una calificación de CALIFICACIÓN

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en Granada, a X de MES de 20XX

La dirección General El/La interesado/a

NOMBRE DEL DIRECTOR Sello NOMBRE DEL ALUMN/A



TEMARIO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PROMOCIÓN EN EL PUNTO DE VENTA.

1. Comunicación comercial.
 - 1.- Publicidad y promoción.
 - 2.- Estrategias de comunicación.
 - 3.- Políticas de Marketing directo.
2. Planificación de actividades promocionales según el público objetivo.
 - 1.- Objetivos de la promoción de ventas.
 - 2.- Investigación comercial.
 - 3.- Tipos de fuentes de información.
 - 4.- Tipos de estrategia.
3. La promoción del fabricante y del establecimiento.
 - 1.- Diferencias entre fabricante y distribuidor.
 - 2.- Relaciones beneficiosas.
4. Formas de promoción dirigidas al consumidor.
 - 1.- Estrategias de atracción.
 - 2.- Información y lanzamiento.
 - 3.- Venta.
 - 4.- Notoriedad.
5. Selección de acciones.
 - 1.- Temporadas y ventas estacionales.
 - 2.- Degustaciones y demostraciones en el punto de venta.
6. Animación de puntos calientes y fríos en el establecimiento comercial.
 - 1.- Tipos de animación y clientes del punto de venta.
 - 2.- Áreas de bases: expositores, góndolas, vitrinas e isletas.
 - 3.- Indicadores visuales, productos ganchos, decoración.
 - 4.- Centros de atención e información en el punto de venta.
7. Utilización de aplicaciones informáticas de gestión de proyectos/tareas.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. MERCHANDISING Y ANIMACIÓN DEL PUNTO DE VENTA.

1. Definición y alcance del merchandising.
2. Tipos de elementos de publicidad en el punto de venta.
 - 1.- La PLV.
 - 2.- Carteles: colgantes, displays, pancartas, stoppers y adhesivos.
 - 3.- Mástiles y banderolas.
 - 4.- Expositores de mercancía.
 - 5.- Stands.

COMM072PO PROMOCIONES COMERCIALES EN EL PUNTO DE VENTA Y ON LINE (SECTOR: COMERCIO)

3. Técnicas de rotulación y serigrafía.

- 1.- Técnicas más importantes.
- 2.- Serigrafía.
- 3.- Tipos de letras.
- 4.- Forma y color para folletos.
- 5.- Cartelería en el punto de venta.

4. Mensajes promocionales.

- 1.- Mensaje publicitario-producto.
- 2.- Mecanismo de influencia: reflexión y persuasión.
- 3.- Reglamentación de la publicidad y promoción en el punto de venta.

5. Aplicaciones informáticas para la autoedición de folletos y carteles publicitarios.

- 1.- Ventajas.
- 2.- Indesign.
- 3.- QuarkXPress.
- 4.- Adobe Photoshop.
- 5.- Adobe Illustrator.
- 6.- Microsoft Publisher.
- 7.- Adobe pagemaker.
- 8.- Scribus.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CONTROL DE LAS ACCIONES PROMOCIONALES.

1. Criterios de control de las acciones promocionales.

- 1.- Fases.
- 2.- Método SMART.
- 3.- Recogida de información.
- 4.- Criterios cualitativos y cuantitativos.

2. Cálculo de índices y ratios económico-financieros.

- 1.- Ratios relacionados con la gestión lineal.
- 2.- Caso práctico.
- 3.- Margen bruto.
- 4.- Caso práctico.
- 5.- Tasa de marca.
- 6.- Rentabilidad bruta.

3. Análisis de resultados y ratios de control de eficacia de las acciones promocionales.

- 1.- Tipos de consumidores.
- 2.- Tipos de promoción en función del consumidor.

COMM072PO PROMOCIONES COMERCIALES EN EL PUNTO DE VENTA Y ON LINE (SECTOR: COMERCIO)

- 3.- Ratios de evolución de ventas y entrada de clientes.
 - 4.- Ratio de conversión.
 - 5.- Ratio de tique medio.
 - 6.- Caso práctico.
4. Aplicación de medidas correctoras en el punto de venta.
- 1.- Valoración de las estrategias planificadas.
 - 2.- Razones de las desviaciones y necesidad de medidas correctoras.
 - 3.- Ejemplos de medidas correctoras a implantar.
5. Utilización de hojas de cálculo informático para la organización y control del trabajo.
- 1.- Ejemplos de medidas correctoras a implantar.
 - 2.- Coordinación del trabajo.
 - 3.- Plantillas de Microsoft Excel.
 - 4.- Plantilla de Microsoft PowerPoint.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ACCIONES PROMOCIONALES ONLINE.

1. Internet como canal de información y comunicación de la empresa / establecimiento.
 - 1.- Conceptos previos.
 - 2.- Los servicios web y segmentación de audiencias.
 - 3.- Visibilidad y herramientas promocionales.
 - 4.- Principales estrategias.
 - 5.- Cambios clave.
2. Herramientas de promoción online, sitios y estilos web para la promoción de espacios virtuales.
 - 1.- La promoción online. Requisitos de la página web.
 - 2.- Modelos de contratación.
 - 3.- El Marketing viral, promoción de guerrillas.
3. Páginas web comerciales e informativas.
 - 1.- Partes y elementos del diseño de páginas web.
 - 2.- Análisis del color.
 - 3.- Criterios comerciales en el diseño de páginas web.
 - 4.- Actividades en el proceso de compra-venta.
 - 5.- Usabilidad de la página web.
 - 6.- La web comercial frente a la web informativa.
4. Elementos de la tienda y/o espacio virtual.
 - 1.- Tipos de transacción.
 - 2.- Ventajas.
 - 3.- Tipos.

COMM072PO PROMOCIONES COMERCIALES EN EL PUNTO DE VENTA Y ON LINE (SECTOR: COMERCIO)

- 4.- El escaparate virtual.
- 5.- Visitas guiadas.
- 5.Elementos de la promoción online.
 - 1.- Banners.
 - 2.- Otros elementos.
 - 3.- Networking.
 - 4.- Blogs.
 - 5.- Objetivos de la promoción online.
 - 6.- Tipos de segmentación.
 - 7.- El modelo de Comunicación de Schramm.
- 6.Estrategias en Redes Sociales.

REQUISITOS DE ACCESO

Para la realización del Curso SEPE COMM072PO PROMOCIONES COMERCIALES EN EL PUNTO DE VENTA Y ON LINE (SECTOR: COMERCIO) el requisito principal es ser Trabajador del Sector Comercio.

METODOLOGÍA

Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios. La metodología a seguir es ir avanzando a lo largo del itinerario de aprendizaje online, que cuenta con una serie de temas y ejercicios. Para su evaluación, el alumno/a deberá completar todos los ejercicios propuestos en el curso. La titulación será remitida al alumno/a por correo una vez se haya comprobado que ha completado el itinerario de aprendizaje satisfactoriamente.

FICHA MATRICULACIÓN

Para poder formalizar la solicitud de inscripción en este curso debe completar sus datos de registro. Para ello rellene y envíenos el formulario de solicitud de participación en pdf que le presentamos continuación:

[Solicitud de Participación](#)