# TÉCNICO

## TÉCNICO EXPERTO EN MERCHANDISING Y ANIMACIÓN DEL PUNTO DE VENTA

T033



# DESTINATARIOS

Esta Titulación está dirigida a empresarios, directivos, emprendedores, trabajadores, estudiantes y cualquier persona que pretenda adquirir los conocimientos necesarios en relación con este ámbito profesional.

Permite conocer la animación del punto de venta, el marketing en el punto de venta, el merchandising, las fases de aplicación, el escaparatismo, el diseño de escaparates, la optimización del lineal, la publicidad en el lugar de venta, la promoción de ventas, el control de las acciones de merchandising, el cálculo de ratios económico-financieros, la implantación y animación de espacios comerciales, el diseño interior del establecimiento comercial, entre otros conceptos relacionados. Además, al final de cada unidad didáctica el alumno/a encontrará ejercicios de autoevaluación que le permitirán hacer un seguimiento del curso de forma autónoma.

El alumno recibirá acceso a un curso inicial donde encontrará información sobre la metodología de aprendizaje, la titulación que recibirá, el funcionamiento del Campus Virtual, qué hacer una vez el alumno haya finalizado e información sobre Grupo Esneca Formación. Además, el alumno dispondrá de un servicio de **clases en directo**.

## FICHA TÉCNICA

CARGA HORARIA
300H

MODALIDAD
ONLINE
*La modalidad incluye módulos con clases en directo.

CURSO INICIAL
ONLINE

TUTORIAS
PERSONALIZADAS

IDIOMA
ESPAÑOL

DURACION
HASTA UN AÑO
*Prorrogable

## IMPORTE

VALOR ORIGINAL: ~~1520 €~~
VALOR ACTUAL: 380 €

# CERTIFICACIÓN OBTENIDA

Una vez finalizados los estudios y superadas las pruebas de evaluación, el alumno recibirá un diploma que certifica el "**TÉCNICO EXPERTO EN MERCHANDISING Y ANIMACIÓN DEL PUNTO DE VENTA** ", de ESNECA BUSINESS SCHOOL, avalada por nuestra condición de socios de la CECAP y AEEN, máximas instituciones españolas en formación y de calidad.

Los diplomas, además, llevan el sello de Notario Europeo, que da fe de la validez, contenidos y autenticidad del título a nivel nacional e internacional.

# CONTENIDO FORMATIVO

## ANIMACIÓN DEL PUNTO DE VENTA

## MÓDULO 1. MARKETING EN EL PUNTO DE VENTA. MERCHANDISING

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. GENERALIDADES DEL MERCHANDISING

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. OBJETIVOS Y FUNCIONES DEL MERCHANDISING

*Resumen*
*Autoevaluación*
*Solucionario*

## MÓDULO 2. FASES DE APLICACIÓN DEL MERCHANDISING

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. FASES DE APLICACIÓN

*Resumen*
*Autoevaluación*
*Solucionario*

## MÓDULO 3. MERCHANDISING Y SURTIDO

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. CARACTERÍSTICAS Y ESTRUCTURA DEL SURTIDO

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. COMPLEMENTARIEDAD EN LOS PRODUCTOS

### UNIDAD DIDÁCTICA 3. TIPOS DE SURTIDO Y TIPOS DE VENTA

### UNIDAD DIDÁCTICA 4. ANÁLISIS DE SURTIDO Y DE LA ESTRUCTURA DE MERCADO

*Resumen*
*Autoevaluación*
*Solucionario*

## MÓDULO 4. MERCHANDISING DEL FABRICANTE

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. MERCHANDISER

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO

*Resumen*
*Autoevaluación*
*Solucionario*

## MÓDULO 5. ESCAPARATISMO

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. ESCAPARATISMO

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. FUNCIÓN Y OBJETIVOS DE UN ESCAPARATE

### UNIDAD DIDÁCTICA 3. TENDENCIAS DEL ESCAPARATISMO

*Resumen*
*Autoevaluación*
*Solucionario*

## MÓDULO 6. DISEÑO DE ESCAPARATES

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. DISEÑO DE ESCAPARATES

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. MATERIALES DE ESCAPARATISMO

### UNIDAD DIDÁCTICA 3. PROCEDIMIENTOS Y TÉCNICAS DEL ESCAPARATISTA

*Resumen*
*Autoevaluación*
*Solucionario*

## MÓDULO 7. OPTIMIZACIÓN DEL LINEAL

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL LINEAL Y SU REPARTO

*Resumen*
*Autoevaluación*
*Solucionario*

## MÓDULO 8. CÁLCULO DE OPTIMIZACIÓN DE LOS FACING POR ARTÍCULO

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. FACING

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. INSTRUMENTOS DE MEDIDA Y EFICACIA

*Resumen*
*Autoevaluación*
*Solucionario*

## MÓDULO 9. PUBLICIDAD EN EL LUGAR DE VENTA (PLV)

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. PUBLICIDAD EN EL LUGAR DE VENTA

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. IMPLANTACIÓN DE LA PLV

*Resumen*
*Autoevaluación*
*Solucionario*

## MÓDULO 10. PROMOCIÓN DE VENTAS

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. PROMOCIÓN DE VENTAS

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. CLASES DE INCENTIVOS Y PROMOCIONES

### UNIDAD DIDÁCTICA 3. RECEPTOR DE MENSAJES PUBLICITARIOS

*Resumen*
*Autoevaluación*

*Solucionario*

## MÓDULO 11. CONTROL DE LAS ACCIONES DE MERCHANDISING

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONTROL DE LAS ACCIONES DE MERCHANDISING

*Resumen*
*Autoevaluación*
*Solucionario*

## MÓDULO 12. CÁLCULO DE RATIOS ECONÓMICO-FINANCIEROS

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. CÁLCULO DE RATIOS ECONÓMICO-FINANCIEROS

*Resumen*
*Autoevaluación*
*Solucionario*

## MÓDULO 13. NORMATIVA DE SEGURIDAD E HIGIENE

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. ESPACIO DE VENTA

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. ACONDICIONAMIENTO

### UNIDAD DIDÁCTICA 3. DISTRIBUCIÓN DE FAMILIAS DE PRODUCTOS

*Resumen*
*Autoevaluación*
*Solucionario*

## MÓDULO 14. TENDENCIAS DEL MERCHANDISING

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. NUEVAS FORMAS COMERCIALES

*Resumen*
*Autoevaluación*
*Solucionario*