ESCUELA DE POSTGRADO DE
ARTE, ARTESANÍA
Y OFICIOS

CURSO

CURSO SUPERIOR DE DEPENDIENTE DE COMERCIO

- DIPLOMA AUTENTIFICADO POR NOTARIO EUROPEO -

AOF102





CURSO SUPERIOR DE DEPENDIENTE DE COMERCIO

METODOLOGÍA

Este **Curso Superior de Dependiente de Comercio** está dirigido a profesionales, técnicos y a todas aquellas personas que estén interesadas en este ámbito profesional.

Permite conocer la animación del punto de venta, el marketing, el merchandising, las fases de aplicación, el escaparatismo, el diseño de escaparates, la optimización del lineal, el cálculo de optimización de los facing por artículo, la publicidad en el lugar de venta, la promoción de ventas, la normativa de seguridad e higiene, las operaciones de venta, la persuasión y cambio de actitud, la realización del escaparate, los tipos de escaparate, los soportes, entre otros conceptos relacionados. Además, al final de cada unidad didáctica el alumno/a encontrará ejercicios de autoevaluación.

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 la Escuela de Postgrado de Ciencias del Derecho. Además, el alumno dispondrá de un servicio de **clases en directo**.

FICHA TÉCNICA

CARGA HORARIA DE 300H

MODALIDAD ONLINE

DURACIÓN DE HASTA UN AÑO

CURSO INICIAL ONLINE

TUTORÍAS INDIVIDUALES

IDIOMA CASTELLANO



IMPORTE TOTAL

VALOR ACTUAL:
~~1580€~~ 395€

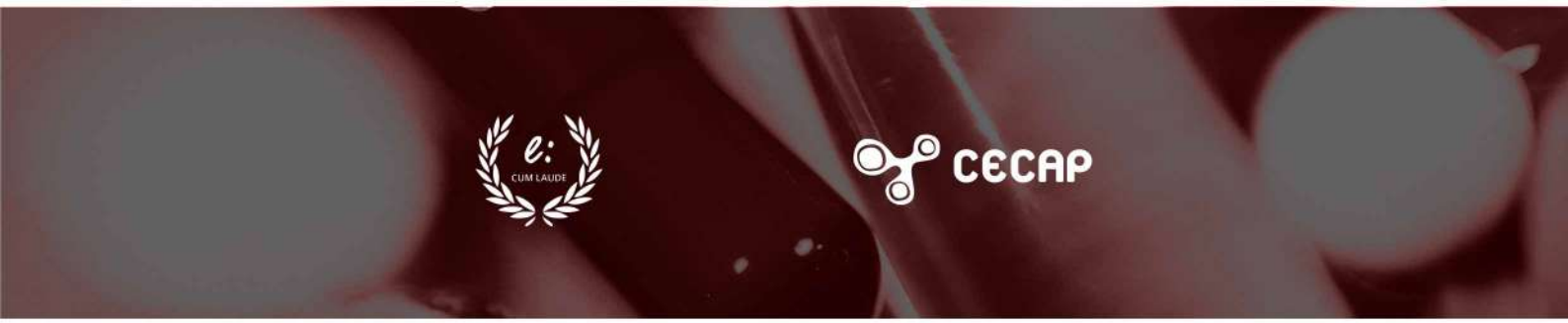
PAGO FRACCIONADO DISPONIBLE

DIFERENTES MÉTODOS DE PAGO

ENVÍO DEL DIPLOMA INCLUIDO

RECONOCIMIENTO

Una vez finalizados los estudios y superadas las pruebas de evaluación, el alumno recibirá un diploma que certifica el "CURSO SUPERIOR DE DEPENDIENTE DE COMERCIO", de la ESCUELA DE POSTGRADO DE ARTE, ARTESANÍA Y OFICIOS, avalada por nuestra condición de socios de la CECAP.



PLAN DE ESTUDIOS

PARTE 1. 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

PARTE 2. OPERACIONES DE VENTA

MÓDULO 1. ASPECTOS BÁSICOS DE LA VENTA: EL CONSUMIDOR - NECESIDADES, MOTIVACIONES, PERSONALIDAD E ÍNDICES PSICOGRÁFICOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. NECESIDADES

UNIDAD DIDÁCTICA 2. MOTIVACIONES DEL CONSUMIDOR

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PERSONALIDAD DEL CONSUMIDOR

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ÍNDICES PSICOGRÁFICOS DEL CONSUMIDOR

Resumen
Autoevaluación
Solucionario

MÓDULO 2. PERSUASIÓN Y CAMBIO DE ACTITUD

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PERSUASIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CAMBIO DE ACTITUD

Resumen
Autoevaluación
Solucionario

MÓDULO 3. PROCESOS Y TOMA DE DECISIONES DEL CONSUMIDOR

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ANTECEDENTES

UNIDAD DIDÁCTICA 2. TOMA DE DECISIONES DEL CONSUMIDOR

Resumen
Autoevaluación
Solucionario

MÓDULO 4. TÉCNICAS BÁSICAS DE COMUNICACIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 1. COMUNICACIÓN ORAL

UNIDAD DIDÁCTICA 2. COMUNICACIÓN ESCRITA

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CORRESPONDENCIA COMERCIAL

Resumen
Autoevaluación
Solucionario

MÓDULO 5. TÉCNICAS DE VENTA I: PREPARACIÓN DE LA VISITA Y SONDEO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LA VENTA

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CIRCUITO DE LA VENTA

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PREPARACIÓN DE LA VISITA

UNIDAD DIDÁCTICA 4. SONDEO

UNIDAD DIDÁCTICA 5. VENTA CRUZADA

UNIDAD DIDÁCTICA 6. AVERIGUACIÓN DE LAS NECESIDADES DEL CLIENTE

Resumen
Autoevaluación
Solucionario

MÓDULO 6. TÉCNICAS DE VENTA II: ARGUMENTACIÓN Y CIERRE

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ARGUMENTACIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ACTITUDES DE LOS CLIENTES

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CIERRE

UNIDAD DIDÁCTICA 4. POSITIVISTA

Resumen
Autoevaluación

Solucionario

MÓDULO 7. ORGANIZACIÓN DE LA VENTA I: VENTA PERSONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PROMOCIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CONCEPTO Y FUNCIONES DE LA VENTA PERSONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 3. DIRECCIÓN DE VENTAS

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PLANIFICACIÓN DEL SISTEMA DE VENTAS

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ORGANIZACIÓN DEL SISTEMA DE VENTAS

UNIDAD DIDÁCTICA 6. SELECCIÓN, FORMACIÓN, MOTIVACIÓN, EVALUACIÓN Y CONTROL DEL EQUIPO DE VENTAS

UNIDAD DIDÁCTICA 7. REMUNERACIÓN DE LOS VENDEDORES

UNIDAD DIDÁCTICA 8. DETERMINANTES DEL RENDIMIENTO, MOTIVACIÓN Y SATISFACCIÓN DE LOS VENDEDORES

Resumen
Autoevaluación
Solucionario

MÓDULO 8. ORGANIZACIÓN DE LA VENTA II: TAREA COMERCIAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. FUNCIÓN COMERCIAL EN LA EMPRESA

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EJECUCIÓN DE LA FUNCIÓN COMERCIAL

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CONCEPTO Y TAREAS DE LA DIRECCIÓN COMERCIAL

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PROBLEMAS COMERCIALES

UNIDAD DIDÁCTICA 5. PROCESO DE TOMA DE DECISIONES COMERCIALES

UNIDAD DIDÁCTICA 6. TERMINAL DE PUNTO DE VENTA (T.P.V)

Resumen
Autoevaluación
Solucionario

PARTE 3. REALIZACIÓN DEL ESCAPARATE

MÓDULO 1. TIPOS DE ESCAPARATES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CUALIDADES

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CLASIFICACIÓN

Resumen
Autoevaluación
Solucionario

MÓDULO 2. LO QUE TENEMOS QUE SABER

UNIDAD DIDÁCTICA 1. UBICACIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 2. A QUIÉN VA DIRIGIDO

UNIDAD DIDÁCTICA 3. QUÉ VAMOS A EXPONER Y VENDER

UNIDAD DIDÁCTICA 4. QUÉ BUSCA EL COMPRADOR EN NUESTRO PRODUCTO

UNIDAD DIDÁCTICA 5. QUIÉN LO COMPRA

UNIDAD DIDÁCTICA 6. ÉPOCA A EXPONER

UNIDAD DIDÁCTICA 7. DE QUÉ DISPONEMOS

Resumen
Autoevaluación
Solucionario

MÓDULO 3. CREATIVIDAD: BRAINSTORMING O LLUVIA DE IDEAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. BRAINSTORMING O LLUVIA DE IDEAS

Resumen
Autoevaluación
Solucionario

MÓDULO 4. PROYECTO Y DISEÑO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PROYECTO Y DISEÑO

UNIDAD DIDÁCTICA 2. BOCETO

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PROYECTO

Resumen
Autoevaluación
Solucionario

MÓDULO 5. HERRAMIENTAS Y MATERIALES: TÉCNICAS BÁSICAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. HERRAMIENTAS

UNIDAD DIDÁCTICA 2. MATERIALES

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TÉCNICAS BÁSICAS A UTILIZAR

Resumen
Autoevaluación
Solucionario

MÓDULO 6. FONDOS DE ESCAPARATE

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ESCAPARATES DE FONDO ABIERTO

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ESCAPARATES DE FONDO SEMIABIERTO Y CERRADO

Resumen
Autoevaluación
Solucionario

MÓDULO 7. MANIQUÍES Y SILUETAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EVOLUCIÓN HISTÓRICA DE LOS MANIQUÍES

UNIDAD DIDÁCTICA 2. MANIQUÍES ARTICULADOS

UNIDAD DIDÁCTICA 3. MANIQUÍES FANTASÍA

UNIDAD DIDÁCTICA 4. MANIQUÍES ESPECIALES

UNIDAD DIDÁCTICA 5. SILUETAS

Resumen
Autoevaluación
Solucionario

MÓDULO 8. SOPORTES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. APROXIMACIÓN CONCEPTUAL

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CLASIFICACIÓN DE SOPORTES

Resumen
Autoevaluación
Solucionario

MÓDULO 9. TAPICERÍAS, CORTINAJES, TEJIDOS Y ALFOMBRAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. TAPICERÍAS

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CORTINAJES

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TEJIDOS

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ALFOMBRAS

Resumen
Autoevaluación
Solucionario