

COMM075PO

ORGANIZACIÓN DEL PUNTO DE VENTA Y CONTROL DE ACCIONES PROMOCIONALES

Dirigido prioritariamente a trabajadores en activo



COMERCIO Y MARKETING

Modalidad: Online

Duración: 90 horas



¿Cuál es el OBJETIVO de este curso?

Este curso está enfocado en enseñar a **organizar el punto de venta** de manera eficiente y determinar las acciones de **promoción y merchandising** necesarias para potenciar su rentabilidad. Durante el curso, aprenderás a planificar estrategias promocionales, evaluar su impacto y realizar un control efectivo para maximizar los resultados comerciales. Este curso es ideal para profesionales del sector retail que buscan optimizar la gestión del punto de venta y diseñar campañas promocionales orientadas a incrementar las ventas y la satisfacción del cliente.

¿Cuáles son los CONTENIDOS de este curso?

1. ESTRUCTURA Y DISEÑO DEL PUNTO DE VENTA.

- Organización de la superficie comercial.
- Colocación, exposición y reposición de los productos en la zona de venta.
- Realización de publicidad en el lugar de venta.
- Realización de escaparates y cuidado de elementos exteriores.

2. COMUNICACIÓN COMERCIAL, ACCIONES DE PROMOCIÓN Y MERCHANDISING.

- Determinación de acciones promocionales.
- Aplicación de métodos de control de acciones de merchandising.

 91 456 08 17  www.grupocoloniecm.com

 formacion@coloniecm.com

     Grupo Colón IECM



CONSEJERÍA DE ECONOMÍA,
HACIENDA Y EMPLEO



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE TRABAJO
Y ECONOMÍA SOCIAL

