



**EDUCA
BUSINESS
SCHOOL**



FORMACIÓN ONLINE

Titulación certificada por
EDUCA BUSINESS SCHOOL



Postgrado en Gestión y Dinamización del Punto de Venta del Pequeño Comercio



LLAMA GRATIS: (+34) 958 050 217



Educa Business Formación Online



Años de experiencia avalan el trabajo docente desarrollado en Educa, basándose en una metodología completamente a la vanguardia educativa

SOBRE **EDUCA**

Educa Business School es una Escuela de Negocios Virtual, con reconocimiento oficial, acreditada para impartir formación superior de postgrado, (como formación complementaria y formación para el empleo), a través de cursos universitarios online y cursos / másteres online con título propio.

NOS COMPROMETEMOS CON LA **CALIDAD**

Educa Business School es miembro de pleno derecho en la Comisión Internacional de Educación a Distancia, (con estatuto consultivo de categoría especial del Consejo Económico y Social de NACIONES UNIDAS), y cuenta con el **Certificado de Calidad de la Asociación Española de Normalización y Certificación (AENOR)** de acuerdo a la normativa ISO 9001, mediante la cual se Certifican en Calidad todas las acciones

Los contenidos didácticos de Educa están elaborados, por tanto, bajo los parámetros de formación actual, teniendo en cuenta un sistema innovador con tutoría personalizada.

Como centro autorizado para la impartición de formación continua para personal trabajador, **los cursos de Educa pueden bonificarse, además de ofrecer un amplio catálogo de cursos homologados y baremables en Oposiciones** dentro de la Administración Pública. Educa dirige parte de sus ingresos a la sostenibilidad ambiental y ciudadana, lo que la consolida como una Empresa Socialmente Responsable.

Las Titulaciones acreditadas por Educa Business School pueden **certificarse con la Apostilla de La Haya (CERTIFICACIÓN OFICIAL DE CARÁCTER INTERNACIONAL** que le da validez a las Titulaciones Oficiales en más de 160 países de todo el mundo).

Desde Educa, hemos reinventado la formación online, de manera que nuestro alumnado pueda ir superando de forma flexible cada una de las acciones formativas con las que contamos, en todas las áreas del saber, mediante el apoyo incondicional de tutores/as con experiencia en cada materia, y la garantía de aprender los conceptos realmente demandados en el mercado laboral.

Postgrado en Gestión y Dinamización del Punto de Venta del Pequeño Comercio



DURACIÓN:

300 horas



MODALIDAD:

Online



PRECIO:

260 €

Incluye materiales didácticos,
titulación y gastos de envío.

CENTRO DE FORMACIÓN:

Educa Business School



Titulación

Titulación Expedida por EDUCA BUSINESS SCHOOL como Escuela de Negocios Acreditada para la Impartición de Formación Superior de Postgrado, con Validez Profesional a Nivel Internacional

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de Educa Business School vía correo postal, la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/master, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Euroinnova Formación, Instituto Europeo de Estudios Empresariales y Comisión Internacional para la Formación a Distancia de la UNESCO).





Educa Business School

como Escuela de Negocios de Formación de Postgrado
EXPIDE EL PRESENTE TÍTULO PROPIO

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con D.N.I. XXXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre de la Acción Formativa

de 425 horas, perteneciente al Plan de formación de EDUCA BUSINESS SCHOOL en la convocatoria de 2019
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con Número de Expediente XXXXXXXXXX

Con una calificación de **NOTABLE**

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en
Granada, a 11 de Noviembre de 2019

La Dirección General
JESÚS MORENO HIDALGO

Sello

Firma del Alumno/a
NOMBRE DEL ALUMNO

RESPONSABILIDAD
SOCIAL
CORPORATIVA



El presente Título es parte del Sistema Formativo de la Unidad Formativa de 425 horas de formación de postgrado, perteneciente al Plan de formación de EDUCA BUSINESS SCHOOL en la convocatoria de 2019. Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con Número de Expediente XXXXXXXXXX. Este Título es expedido por la Dirección General de Negocios de Formación de Postgrado de EDUCA BUSINESS SCHOOL en Granada, a 11 de Noviembre de 2019. El presente Título es expedido por la Dirección General de Negocios de Formación de Postgrado de EDUCA BUSINESS SCHOOL en Granada, a 11 de Noviembre de 2019. El presente Título es expedido por la Dirección General de Negocios de Formación de Postgrado de EDUCA BUSINESS SCHOOL en Granada, a 11 de Noviembre de 2019.

Descripción

Este Postgrado en Gestión y Dinamización del Punto de Venta del Pequeño Comercio le ofrece una formación especializada en la materia. Debemos saber que para el área de Comercio y Marketing es muy importante profundizar y adquirir los conocimientos de gestión y dinamización del punto de venta del pequeño comercio

Objetivos



- Aprender a estudiar el entorno de un local comercial para poder establecer las políticas de marketing más adecuadas.
- Conocer las pautas necesarias para un adecuado servicio al cliente, así como su correcta atención.
- Adquirir los conocimientos necesarios para llevar una apropiada gestión de las compras y de la caja del comercio.
- Determinar los recursos y elementos de animación y decorativos habituales en pequeños comercios aplicando criterios de comportamiento del consumidor en el punto de venta.
- Aplicar técnicas de distribución interna de la superficie de venta en base a criterios comerciales, incluyendo la seguridad y accesibilidad, optimizando la superficie disponible y cumpliendo la normativa comercial y de seguridad en establecimientos comerciales.
- Organizar la exposición de distintos tipos de productos, en pequeños comercios, aplicando criterios de rentabilidad de la superficie, de seguridad y en base al lineal disponible.
- Establecer acciones promocionales en el punto de venta de pequeños comercios a partir de las características de distintos tipos de productos ofertados, analizando e impacto y eficacia comercial a través de ratios u otros instrumentos de medida.
- Elaborar carteles y folletos publi-promocionales para incentivar las ventas y fidelizar a clientes de pequeño comercio, utilizando materiales y aplicaciones ofimáticas específicas a nivel de usuario.

A quién va dirigido

Este Postgrado en Gestión y Dinamización del Punto de Venta del Pequeño Comercio está dirigido a todas aquellas personas interesada en el ámbito de Comercio y Marketing y quieran especializarse en gestión y dinamización del punto de venta del pequeño comercio

Para qué te prepara

Este Postgrado en Gestión y Dinamización del Punto de Venta del Pequeño Comercio le prepara para adquirir unos conocimientos específicos dentro del área desarrollando en el alumno unas capacidades para desenvolverse profesionalmente en el sector, y más concretamente en gestión y dinamización del punto de venta del pequeño comercio

Salidas Laborales

Comercio y Marketing

Materiales Didácticos



- Maletín porta documentos
- Manual teórico 'Gestión y animación del lineal del punto de venta'
- Manual teórico 'Dinamización del Punto de Venta del Pequeño Comercio'
- Maletín porta documentos
- Manual teórico 'Dinamización del Punto de Venta del Pequeño Comercio'
- Subcarpeta portafolios
- Dossier completo Oferta Formativa
- Carta de presentación
- Guía del alumno

Formas de Pago

- Contrareembolso

- Tarjeta
- Transferencia
- Paypal

Otros: PayU, Sofort, Western Union, SafetyPay

Fracciona tu pago en cómodos plazos sin intereses

+ Envío Gratis.

Llama gratis al teléfono
(+34) 958 050 217 e
infórmate de los pagos a
plazos sin intereses que
hay disponibles



Financiación

Facilidades económicas y financiación 100% sin intereses.

En Educa Business ofrecemos a nuestro alumnado facilidades económicas y financieras para la realización de pago de matrículas, todo ello 100% sin intereses.

10% Beca Alumnos: Como premio a la fidelidad y confianza ofrecemos una beca a todos aquellos que hayan cursado alguna de nuestras acciones formativas en el pasado.



Metodología y Tutorización

El modelo educativo por el que apuesta Euroinnova es el **aprendizaje colaborativo** con un método de enseñanza totalmente interactivo, lo que facilita el estudio y una mejor asimilación conceptual, sumando esfuerzos, talentos y competencias.

El alumnado cuenta con un **equipo docente** especializado en todas las áreas.

Proporcionamos varios medios que acercan la comunicación alumno tutor, adaptándonos a las circunstancias de cada usuario.

Ponemos a disposición una **plataforma web** en la que se encuentra todo el contenido de la acción formativa. A través de ella, podrá estudiar y comprender el temario mediante actividades prácticas, autoevaluaciones y una evaluación final, teniendo acceso al contenido las 24 horas del día.

Nuestro nivel de exigencia lo respalda un **acompañamiento personalizado**.



Redes Sociales

Síguenos en nuestras redes sociales y pasa a formar parte de nuestra gran **comunidad educativa**, donde podrás participar en foros de opinión, acceder a contenido de interés, compartir material didáctico e interactuar con otros/as alumnos/as, ex alumnos/as y profesores/as. Además, te enterarás antes que nadie de todas las promociones y becas mediante nuestras publicaciones, así como también podrás contactar directamente para obtener información o resolver tus dudas.



Reinventamos la Formación Online



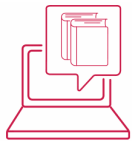
Más de 150 cursos Universitarios

Contamos con más de 150 cursos avalados por distintas Universidades de reconocido prestigio.



Campus 100% Online

Impartimos nuestros programas formativos mediante un campus online adaptado a cualquier tipo de dispositivo.



Amplio Catálogo

Nuestro alumnado tiene a su disposición un amplio catálogo formativo de diversas áreas de conocimiento.



Claustro Docente

Contamos con un equipo de docentes especializados/as que realizan un seguimiento personalizado durante el itinerario formativo del alumno/a.



Nuestro Aval AEC y AECA

Nos avala la Asociación Española de Calidad (AEC) estableciendo los máximos criterios de calidad en la formación y formamos parte de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA), dedicada a la investigación de vanguardia en gestión empresarial.



Club de Alumnos/as

Servicio Gratuito que permite a nuestro alumnado formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: beca, descuentos y promociones en formación. En este, se puede establecer relación con alumnos/as que cursen la misma área de conocimiento, compartir opiniones, documentos, prácticas y un sinfín de intereses comunitarios.



Bolsa de Prácticas

Facilitamos la realización de prácticas de empresa, gestionando las ofertas profesionales dirigidas a nuestro alumnado. Ofrecemos la posibilidad de practicar en entidades relacionadas con la formación que se ha estado recibiendo en nuestra escuela.



Revista Digital

El alumnado puede descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, y otros recursos actualizados de interés.



Innovación y Calidad

Ofrecemos el contenido más actual y novedoso, respondiendo a la realidad empresarial y al entorno cambiante, con una alta rigurosidad académica combinada con formación práctica.

Acreditaciones y Reconocimientos



Temario

PARTE 1. GESTIÓN DEL PUNTO DE VENTA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. APLICACIÓN DEL MARKETING AL COMERCIO

- 1.Introducción
- 2.Concepto de marketing
- 3.El plan de marketing
- 4.Estudio del comercio y del entorno
- 5.Definición de objetivos
- 6.Políticas de marketing mix

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA COMUNICACIÓN EN EL PEQUEÑO COMERCIO

- 1.Introducción
- 2.Concepto de comunicación
- 3.Publicidad
- 4.Promoción de ventas
- 5.Relaciones públicas
- 6.Venta personal

UNIDAD DIDÁCTICA 3. MERCHANDISING

- 1.Introducción
- 2.Concepto de merchandising
- 3.El merchandising para el fabricante y para el detallista
- 4.Implantación del establecimiento
- 5.Disposición del establecimiento
- 6.La armonía de colores
- 7.El exterior del comercio

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LA ANIMACIÓN DEL PUNTO DE VENTA

- 1.Introducción
- 2.Ambientación del punto de venta
- 3.Técnicas de animación
- 4.Publicidad en el lugar de venta
- 5.Los carteles

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ATENCIÓN AL CLIENTE

- 1.Introducción
- 2.La atención al cliente es una labor personal
- 3.Empatía e identificación
- 4.Sustituir rutinas por actitudes significativas
- 5.El conocimiento de los productos
- 6.El cliente
- 7.Seguimiento del cliente
- 8.Conocimiento del cliente
- 9.Tratamiento personal del cliente
- 10.Objeciones, incidencias y reclamaciones de los clientes
- 11.El teléfono

UNIDAD DIDÁCTICA 6. EL SERVICIO AL CLIENTE

- 1.Concepto e importancia del servicio al cliente
- 2.Factores que influyen en los servicios que ofrecemos
- 3.Tipos de servicios a clientes
- 4.Las entregas a domicilio
- 5.Envoltura para regalo y empaque
- 6.Modificaciones y arreglos en las prendas de vestir
- 7.Servicio de créditos
- 8.Servicios de reclamaciones, cambio y devoluciones
- 9.Servicios para comodidad de los clientes en sus compras

UNIDAD DIDÁCTICA 7. GESTIÓN DE COMPRAS

- 1.Las compras
- 2.El surtido de productos
- 3.Conceptos básicos
- 4.¿Cuáles serán las dimensiones del surtido?
- 5.¿Cuándo introducir o eliminar un producto?
- 6.Selección de proveedores
- 7.Gestión de stocks o de existencias
- 8.Concepto
- 9.¿cómo evoluciona el stock en el tiempo?
- 10.¿cómo hacer el pedido, cuándo y cuánto?

11.La gestión del almacén

UNIDAD DIDÁCTICA 8. EL CONTROL DE CAJA

- 1.Las cajas registradoras
- 2.Códigos de barra
- 3.Los terminales de punto de venta (TPV)

PARTE 2. PUNTO DE VENTA DEL PEQUEÑO COMERCIO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PSICOLOGIA DE LA VENTA EN EL PEQUEÑO COMERCIO.

- 1.Comportamiento del cliente en el punto de venta.
- 2.Circulación interna del cliente.
- 3.Zonas frías y calientes.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ORGANIZACIÓN INTERIOR DEL PUNTO DE VENTA DE PEQUEÑOS COMERCIOS.

- 1.Distribución funcional del punto de venta.
- 2.Elementos de merchandising.
- 3.Diseño de interiores básico.
- 4.Normativa de seguridad e higiene en el punto de venta.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. DISTRIBUCION DE PRODUCTOS EN EL PEQUEÑO COMERCIO.

- 1.El surtido.
- 2.Clasificación de los productos.
- 3.Características de los productos.
- 4.Identificación de los productos.
- 5.Implantación en el lineal y exposición de los productos.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ACCIONES PROMOCIONALES EN EL PUNTO DE VENTA.

- 1.Normativa comercial promocional.
- 2.Técnicas de promoción para incentivar y fidelizar clientes.
- 3.Elementos y soportes promocionales.
- 4.Presupuestos y medios disponibles.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. SEÑALÉTICA Y MEDIOS DISPONIBLES.

- 1.Identidad: logotipo y marca.
- 2.Publicidad comercial.
- 3.Rótulos y letreros.
- 4.Aplicaciones para la autoedición de folletos y carteles.
- 5.Aplicaciones informáticas graficas y de edición.