

## COMM068PO PUNTO DE VENTA Y PSICOLOGÍA DEL CONSUMIDOR



**180,00 € - 250,00 €**

Este Curso COMM068PO PUNTO DE VENTA Y PSICOLOGÍA DEL CONSUMIDOR le ofrece una formación especializada en la materia dentro de la Familia Profesional de Artes gráficas. Con este CURSO COMM068PO PUNTO DE VENTA Y PSICOLOGÍA DEL CONSUMIDOR el alumno será capaz de desenvolverse dentro del Sector y definir y organizar los recursos humanos del punto de venta, atendiendo a los criterios del comportamiento del consumidor.

**Categorías:** [Certificados de Profesionalidad](#), [Certificados de Profesionalidad Online](#) |

### INFORMACIÓN

**Duración** [40 h](#)  
**Modalidad** [Online](#)

<b>Docencia</b>	TUTOR PERSONAL
<b>Prácticas</b>	GESTIÓN DE PRÁCTICAS EN EMPRESAS
<b>Método de pago</b>	FINANCIACIÓN SIN INTERESES
<b>Centro de empleo</b>	AGENCIA DE COLOCACIÓN
<b>Formación acreditada</b>	CENTRO ACREDITADO POR EL SEPE

## **DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO**

### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. PRINCIPIOS Y CRITERIOS PARA LA DISTRIBUCIÓN DE LA SUPERFICIE DE VENTA**

1. Criterios comerciales
2. Optimización de espacios
3. Complementariedad de productos

### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA CONCEPCIÓN DEL ESTABLECIMIENTO**

1. Ubicación de los sectores más importantes
2. Zonas frías y zonas calientes de un establecimiento

### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS EN EL PUNTO DE VENTA**

1. Normas y pautas generales para la determinación de los recursos humanos y materiales en el punto de venta

### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. PRINCIPALES INSTRUMENTOS DE CONOCIMIENTO DEL CONSUMIDOR**

1. Cuantitativos: paneles de consumidores, paneles de distribución
2. Cualitativos: los geotipos

### **UNIDAD DIDÁCTICA 5. COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR EN EL PUNTO DE VENTA**

1. Comportamiento racional de compra
2. Comportamiento irracional de compra

