

## COMM090PO OPTIMIZACIÓN COMERCIAL EN EL PEQUEÑO COMERCIO



**180,00 € - 250,00 €**

Este Curso COMM090PO OPTIMIZACIÓN COMERCIAL EN EL PEQUEÑO COMERCIO le ofrece una formación especializada en la materia dentro de la Familia Profesional de Artes gráficas. Con este CURSO COMM090PO OPTIMIZACIÓN COMERCIAL EN EL PEQUEÑO COMERCIO el alumno será capaz de desenvolverse dentro del Sector y definir los elementos clave necesarios para optimizar y renovar el pequeño comercio y conferirle una dimensión comercial que haga posible incrementar sus ventas, así como facilitar la toma de decisiones que permitan la reestructuración y actualización de sus respectivos establecimientos.

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

### INFORMACIÓN

**Duración** [35 h](#)

<b>Modalidad</b>	<a href="#">Online</a>
<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. TÉCNICA COMERCIAL

1. La investigación comercial y el sistema de investigación de mercado (SIM)
2. Cómo atraer a los clientes

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. MERCHANDISING

1. Cómo mejorar y perfeccionar las habilidades comerciales: vender mejor
2. Psicología de venta
3. Técnicas de venta
4. Cómo distribuir el punto de venta
5. Cómo mejorar la eficacia del Escaparate

### UNIDAD DIDÁCTICA 3. CLIENTES

1. Importancia del cliente
2. Identificar sus expectativas para estructurar la estrategia de venta
3. Como tratar cada tipo de cliente
4. Garantizar la fidelidad de los clientes

### UNIDAD DIDÁCTICA 4. OPTIMIZAR LA EFICACIA COMERCIAL DEL PUNTO DE VENTA MEDIANTE EL MARKETING

1. Estrategia corporativa
2. El Plan de Marketing Operativo

3. Objetivos estratégicos de la fijación de precios
4. Tendencias de la Organización de Ventas

### **UNIDAD DIDÁCTICA 5. TÉCNICAS ADMINISTRATIVAS DE APROVISIONAMIENTO Y CONTROL DE STOCKS**

1. Organización interna
2. Logística

### **UNIDAD DIDÁCTICA 6. UTILIZACIÓN DE INTERNET Y TIC'S PARA AUMENTAR LAS VENTAS**

1. Internet
2. Utilización de las TIC'S

