

## COMT02 GESTIÓN DEL PUNTO DE VENTA DE MODA



**350,00 € - 450,00 €**

El curso COMT02 Gestión del Punto de Venta de Moda otorga al alumno una formación especializada de la Familia Profesional del Comercio y Marketing. Este curso COMT02 Gestión del Punto de Venta de Moda pretende que el alumno obtenga los conocimientos necesarios para ser capaz de gestionar el punto de venta de una tienda de moda, pudiendo dar servicios de asesoría y respuesta a través de los canales tradicionales o de internet, así como de llevar a cabo actividades de venta o atención al cliente, cumpliendo siempre con los criterios de calidad del pequeño comercio.

**Categorías:** [Administración y Gestión](#), [Administración y Oficinas](#), [Certificados de Profesionalidad Online](#), [Comercio y Marketing](#), [Cursos online](#) |

### INFORMACIÓN

<b>Duración</b>	200 h
<b>Modalidad</b>	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. ATENCIÓN AL CLIENTE

1. Técnicas de comunicación en tienda.
2. Herramientas de comunicación en tienda.
3. Fases de la tienda en relación a la comunicación al cliente.
4. Zonas clave de la tienda en relación a la comunicación al cliente.

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA SALA DE VENTAS

1. Organización y distribución de tienda.
2. Animación de la sala de ventas.
3. Mobiliario y elementos expositivos VM.
4. Ambiente, sistemas de iluminación, orden y limpieza.
5. Surtido y reposición de la sala de ventas.
6. Roles del vendedor.
7. Informes y herramientas comerciales de gestión.
8. Prevención de riesgos musculoesqueléticos y psicosociales en tienda.

### UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA CAJA

1. Elementos de la caja, funciones y procedimientos.
2. Gestión de cobro, ingresos y gastos.
3. Implementación del visual de caja.
4. Venta asistida en caja.
5. Fidelización de clientes.
6. Devolución de productos.

7. e-commerce click on shopping.

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL PROBADOR**

1. Gestión de probadores
2. Limpieza y orden en los probadores.
3. Venta asistida.
4. Venta complementaria.

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 5. EL ALMACÉN**

1. Gestión de stocks e inventarios.
2. Retención de mercancía.
3. Organización del almacén.
4. Gestión de defectos.
5. Ordenación del material de merchandising.
6. Prevención de riesgos laborales en el almacén.

