

## COMT029PO VENTAS Y MERCHANDISING EN EL SECTOR COMERCIO



9 Avd/ Galarzoa 12A, Of.20 21006 Huelva ☎ 959 830 780 / 640 798 742 ✉ info@inafe.es 🌐 inafe.es



**180,00 € - 250,00 €**

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

### INFORMACIÓN

<b>Duración</b>	<a href="#">90 h</a>
<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

## **DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO**

### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN.**

1. Introducción.
2. Elementos de la comunicación.
3. El proceso de comunicación.
4. Dificultades en la comunicación.
5. El mensaje.
6. Tipos de comunicación.

### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. COMPORTAMIENTOS DE COMPRA Y VENTA.**

1. Introducción.
2. Consumidores y compradores.
3. El vendedor.

### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. CONOCIMIENTO DE LOS PRODUCTOS.**

1. Concepto de producto.
2. El ciclo de vida del producto.
3. Clasificación de los productos.
4. El plan portafolio.

### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. LA VENTA EN EL COMERCIO.**

1. Introducción.
2. El desarrollo del proceso de venta.
3. La concertación de la entrevista de venta.
4. Inicio y desarrollo de la entrevista.

### **UNIDAD DIDÁCTICA 5. LOS INVENTARIOS.**

1. Concepto.

2. Métodos para elaborar inventarios.
3. Elaboración de inventarios.
4. Tipos de inventarios.
5. El inventario físico.

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 6. GESTIÓN DE STOCKS.**

1. Costes asociados a la gestión de stocks.
2. Nivel de servicio y coste de ruptura de stock.
3. El stock de seguridad.
4. Plazo de aprovisionamiento.

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 7. LOS SURTIDOS.**

1. El surtido: concepto y estructura.
2. Clasificación del surtido.
3. Dimensiones del surtido.
4. Cualidades del surtido.
5. Selección del surtido.
6. Análisis del surtido.
7. La codificación del surtido.

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 8. EL INTERIOR DEL PUNTO DE VENTA.**

1. Introducción.
2. El espacio de venta.
3. Determinación de las secciones del establecimiento.
4. Ubicación de las secciones en la sala de ventas.
5. Localización de las secciones.
6. La elección del mobiliario.

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 9. EL EXTERIOR DEL PUNTO DE VENTA.**

1. La fachada del punto de venta.
2. El escaparate.
3. Señalización exterior.