

COMT083PO - MERCHANDISING Y VENTA EN PANADERÍAS



180,00 € - 250,00 €

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

INFORMACIÓN

Duración	20 h
Modalidad	Online
Docencia	TUTOR PERSONAL
Prácticas	GESTIÓN DE PRÁCTICAS EN EMPRESAS
Método de pago	FINANCIACIÓN SIN INTERESES
Centro de empleo	AGENCIA DE COLOCACIÓN

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

UNIDAD DIDÁCTICA 1 PRINCIPIOS FUNDAMENTALES DE LA VENTA PERSONAL

1. El vendedor de panadería: funciones esenciales.
2. El vendedor de panadería: perfil psicológico y características.

UNIDAD DIDÁCTICA 2 TEORÍA DE LA VENTA: FORMULISTA, ESTÍMULO/RESPUESTA, NECESIDAD/SATISFACCIÓN E INTERACCIÓN

1. Estrategia de la venta en panadería: Tácticas y Fases.
2. La motivación de la compra del producto.
3. Simulación de ventas.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EXPOSICIÓN DEL PRODUCTO: COMBINACIÓN DE FORMAS, TAMAÑO...

1. Práctica en la exposición. Orientación adecuada de los productos.
2. Empaquetado y embolsado de productos.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. DISPOSICIÓN EXTERIOR E INTERIOR

UNIDAD DIDÁCTICA 5. GESTIÓN DEL SURTIDO

1. Importancia de la confección de pedidos.
2. Rotación adecuada de los productos para reducir las mermas.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. ANIMACIÓN DEL PUNTO DE VENTA