

COMT111PO GESTIÓN DE TIENDAS



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



250,00 € - 350,00 €

Este Curso COMT111PO GESTIÓN DE TIENDAS le ofrece una formación especializada en la materia dentro de la Familia Profesional de Comercio y marketing. Con este CURSO COMT111PO GESTIÓN DE TIENDAS el alumno será capaz de desenvolverse dentro del Sector y adquirir los conocimientos necesarios, que permitan al encargado de tienda planificar la actividad administrativo-comercial y supervisar las tareas de venta, animación y aprovisionamiento del punto de venta, así como coordinar al personal del establecimiento.

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

INFORMACIÓN

Duración [100 h](#)

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

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN: GESTIÓN DE TIENDAS

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ÁREA COMERCIAL

1. Política comercial.
2. Área gestión y administración económica.
3. Plan de ventas.
4. Cuenta de explotación.
5. Balance provisional.
6. Sistemas informáticos.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ÁREA RECURSOS HUMANOS

1. La función directiva del jefe de tienda.
2. Motivación de los vendedores.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ATENCIÓN AL CLIENTE

1. Formación en venta asistida.
2. Eficacia comercial.
3. El proceso de la comunicación.
4. La comunicación en la venta.
5. Métodos de venta.
6. El rol del vendedor.

7. El vendedor de comercio.
8. El proceso de la venta.
9. La preparación y la introducción en el proceso de la venta.
10. Técnica de apoyo en la venta: fase de desarrollo.
11. Técnica de finalización del proceso de la venta: cierre y seguimiento.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. GESTIÓN DEL PUNTO DE VENTA

1. El punto de venta y su imagen.
2. Organización, control y análisis de ventas.
3. Márgenes y precios.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. GESTIÓN DE COMPRAS

1. Gestión de stocks.
2. Gestión de ventas: arqueado de caja.
3. Sistemas de gestión informatizada.
4. Control de la gestión comercial.

UNIDAD DIDÁCTICA 7. MERCHANDISING: CONCEPTO Y TIPOS DE COMPRA

1. Disposición del punto de venta.
2. Percepción de los colores.
3. Iluminación.

UNIDAD DIDÁCTICA 8. INTERNET COMO CANAL DE VENTA

1. Las relaciones comerciales a través de internet.
2. Utilidades de los sistemas on-line.
3. Modelos de comercio a través de internet.
4. Servidores on-line.
5. El internauta como cliente potencial y real.
6. Criterios comerciales en el diseño las páginas web.
7. Tiendas virtuales.
8. Medios de pago en internet.

UNIDAD DIDÁCTICA 9. CONFLICTOS Y RECLAMACIONES DE CLIENTES

