

## COMT132PO DINAMIZACIÓN DEL PUNTO DE VENTA EN COMERCIOS DE ALIMENTACIÓN



**180,00 € - 250,00 €**

Este CURSO COMT132PO DINAMIZACIÓN DEL PUNTO DE VENTA EN COMERCIOS DE ALIMENTACIÓN le ofrece una formación especializada en la materia dentro de la Familia Profesional de Comercio y Marketing. Con este CURSO COMT132PO DINAMIZACIÓN DEL PUNTO DE VENTA EN COMERCIOS DE ALIMENTACIÓN el alumno será capaz de desenvolverse dentro del Sector y organizar la distribución física de productos alimentarios en espacios de venta, valorando los condicionantes para su localización e influencia sobre la venta de productos.

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

### INFORMACIÓN

**Duración**

[45 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. ORGANIZACIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA DE PRODUCTOS ALIMENTARIOS EN ESPACIOS DE VENTA:

1. Ubicación de mostradores, expositores y lineales. Condiciones establecidas para la ubicación. Normativa vigente.
2. Influencia sobre las ventas de la publicidad en el punto de venta. Elementos internos y externos.
3. Técnicas comerciales sobre la ubicación de productos alimentarios en los lineales y escaparates, y elementos informativos y publicitarios en el punto de venta.
4. Ubicación de equipamientos en el comercio alimentario. Desplazamiento. Carretillas, cestas y carros.
5. Supervisión del estado y mantenimiento de cestas y carros. Normas de seguridad alimentaria y de prevención de riesgos en la distribución de la superficie de la tienda.

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. SUPERVISIÓN DE LA EXPOSICIÓN DE ALIMENTOS NO PERECEDEROS EN EL PUNTO DE VENTA:

1. Programación de reposición de productos no perecederos. Estacionalidad y caducidad. Rotación de productos. Lineales, góndolas y expositores.
2. Criterios comerciales de diseño y decoración de puntos de venta. Distribución de productos.
3. Supervisión de la colocación de elementos visuales en lineales y puntos de venta. Operatividad.
4. Control de accesibilidad a los productos no perecederos del lineal. Identificación y visibilidad de marca y etiquetado.
5. Cartelería: informativa, de ofertas y promociones.

6. Agrupación de productos no perecederos por zonas, familias y efectos visuales.
7. Control de temperaturas y conservación de productos expuestos. Confort de los clientes.
8. Seguimiento de lotes de productos según proveedores y ubicación. Control de calidad y rendimiento de ventas.

### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. SUPERVISIÓN DE LA EXPOSICIÓN DE PRODUCTOS FRESCOS EN MOSTRADORES Y VITRINAS:**

1. Productos frescos y su colocación expositores y mostradores. Rotación y reposición. Normativa higiénico-sanitaria.
2. Productos cárnicos. Criterios de colocación: Despiezado, procedencia y categoría, entre otros.
3. Productos perecederos. Localización y adquisición. Agrupación en mostradores y armarios. Familias de productos. Elementos de animación: Móviles y visuales.
4. Supervisión de limpieza y tratamiento de armarios y cámara frigoríficos.
5. Supervisión de la cadena de frío y calidad del producto. Control de temperatura.
6. Supervisión del aspecto visual y organoléptico de los productos frescos. Tratamientos de los productos en los mostradores: agua rociada, hielo y otros.
7. Transporte de suministros a expositores. Tipos.

### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. DETERMINACIÓN DE ACCIONES PROMOCIONALES EN ESTABLECIMIENTOS DE ALIMENTACIÓN:**

1. Técnicas de Incentivación de ventas. Acciones promocionales: Necesidades comerciales y presupuesto.
2. Valoración del resultado de las acciones promocionales. Objetivos comerciales.
3. Presentación de ofertas de productos alimentarios. Vales descuento.
4. Presentación de catas de nuevos productos y marcas.
5. Programación de la difusión de música ambiental. Ofertas de productos. Criterios de horario y afluencia.