



**Promociones en espacios comerciales  
(MF0503\_3)**

## **Objetivos**

---

### □ **Objetivos Generales**

- Definir acciones promocionales según los objetivos comerciales, incremento de ventas o rentabilidad de espacios comerciales.
- Elaborar elementos promocionales para establecimientos comerciales, utilizando los materiales y equipos adecuados.
- Aplicar métodos de control de eficiencia en acciones promocionales en el punto de venta.

### □ **Objetivos Específicos**

- Conocer las distintas vías publicitarias.
- Distinguir entre los distintos tipos de promociones.
- Describir las distintas técnicas de promoción del punto de venta.
- Conocer las diversas técnicas empleadas en la promoción dirigida a la persona consumidora.
- Saber emplear las técnicas empleadas en la promoción dirigida a la clientela.
- Conocer y aplicar las distintas técnicas empleadas para la animación del punto de venta teniendo en cuenta las zonas frías y calientes del establecimiento.
- Identificar la relación existente entre el merchandising del fabricante y el merchandising de la entidad distribuidora.
- Reconocer las técnicas desarrolladas en colaboración entre el merchandising del fabricante y el merchandising de la entidad distribuidora.
- Conocer e identificar los distintos tipos de elementos publicitarios que se pueden utilizar en el punto de venta.
- Conocer las distintas técnicas de rotulación.

- Examinar las distintas tipografías, formas, líneas, figuras geométricas, colores, tonos, ... que se utilizan en rotulación.
- Conocer los distintos tipos de mensajes promocionales.
- Reconocer los distintos criterios de control de las acciones promocionales.
- Calcular e identificar los índices y ratios de rotación del lineal.
- Calcular e identificar el margen bruto que puede dejar los productos.
- Calcular e identificar los índices de la tasa de marca de los productos.
- Calcular e identificar los índices de rentabilidad de los productos en el punto de venta.
- Analizar los datos obtenidos de los diversos cálculos dentro del punto de venta.
- Utilizar y aplicar las medidas correctoras necesarias en el punto de venta.
- Conocer y establecer acciones promocionales Online.

## Contenidos

70 horas	<b>Promociones en espacios comerciales (MF0503_3)</b>
24 horas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Unidad 1: Promoción, merchandising y animación en el punto de venta (parte 1)                             <ul style="list-style-type: none"> <li>• Comunicación comercial</li> <li>• Planificación de actividades promocionales según el público objetivo</li> <li>• La promoción del fabricante y del establecimiento</li> <li>• Formas de promoción dirigidas al consumidor</li> <li>• Selección de acciones</li> <li>• Animación de puntos calientes y fríos en el establecimiento comercial</li> <li>• Utilización de aplicaciones informáticas de gestión de proyectos o tareas</li> </ul> </li> </ul>
23 horas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Unidad 2: Promoción, merchandising y animación en el punto de venta (parte 2)                             <ul style="list-style-type: none"> <li>• Definición y alcance del merchandising</li> <li>• Tipos de elementos de publicidad en el punto de venta</li> <li>• Técnicas de rotulación y serigrafía</li> <li>• Mensajes promocionales</li> <li>• Aplicaciones informáticas para la autoedición de folletos y carteles publicitarios</li> </ul> </li> </ul>
23 horas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Unidad 3: Promociones en espacios comerciales                             <ul style="list-style-type: none"> <li>• Criterios de control de las acciones promocionales</li> <li>• Cálculo de índices y ratios económico – financieros</li> <li>• Análisis de resultados</li> <li>• Análisis de medidas correctoras en el punto de venta y uso de hojas de cálculo</li> <li>• Acciones promocionales online</li> <li>• Herramientas de promoción online, sitios y estilos web para la promoción de espacios virtuales</li> <li>• Páginas web comerciales e informales, elementos de la tienda y/o espacio virtual y elementos de la promoción online</li> </ul> </li> </ul>
<b>70 horas</b>	<b>3 unidades didácticas</b>