



UF0034. Animación y presentación del producto en el punto de venta

Objetivos

□ **Objetivos generales**

- Intervenir en la implantación y animación aplicando los criterios establecidos por la empresa y la normativa vigente.
- Informar a la Dirección Comercial/ Jefatura de las actividades de venta transmitiendo sugerencias y conclusiones.

□ **Objetivos específicos**

- Aplicar procedimientos de organización e implantación en el punto de venta físico en función de unos criterios comerciales previamente definidos.
- Confeccionar informes derivados de la actuación en la venta, de acuerdo con objetivos definidos.
- Aplicar las técnicas de empaquetado y embalado siguiendo criterios definidos.

Contenidos

| UF0034. Animación y presentación del producto en el punto de venta | Tiempo estimado |
|---|-----------------|
| <p>Unidad 1: Organización del punto de venta.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Conceptos básicos de la organización y distribución de espacios comerciales. La implantación de productos. <ul style="list-style-type: none"> ○ Arquitectura del establecimiento. ○ Disposición del mobiliario. • Criterios de implantación del producto. <ul style="list-style-type: none"> ○ Compra como “tarea” o como “placer” ○ Principios para la colocación del producto en autoservicios. ○ Zonas diferenciadas en el establecimiento. ○ Distribución de secciones en el punto de venta. ○ Factores a tener en cuenta en la ubicación de secciones. • Comportamiento de la clientela en el punto de venta. <ul style="list-style-type: none"> ○ Dónde situar la puerta de entrada. ○ Características de las puertas de entrada. ○ Estudio de la circulación y recorrido. ○ Factores que influyen en el itinerario. ○ Factor para la señalización: velocidad de la marcha. ○ Factor para la señalización: duración de la compra. • Espacio comercial. <ul style="list-style-type: none"> ○ Pasillos. ○ Las secciones. ○ El escaparate ○ Hurtos en el punto de venta. • Determinación del surtido en la gestión del lineal. <ul style="list-style-type: none"> ○ Presentación del producto y dimensiones del surtido. ○ Elección del surtido. ○ Codificación del surtido. ○ Promociones y productos gancho. ○ Facing. ○ Rotación de productos en el lineal. ○ Reposición: concepto y repercusiones. • Distribución de familias de artículos en el lineal. <ul style="list-style-type: none"> ○ Grado de atracción de las familias de productos. ○ Concepto de universo. • Orden y limpieza en el punto de venta. <ul style="list-style-type: none"> ○ Plan de higiene. ○ Plan de seguridad. ○ Accidente de trabajo. ○ Riesgo y enfermedad de trabajo. ○ Orden y limpieza en el punto de venta. | |

| | |
|--|-------------------|
| Cuestionario de Autoevaluación UA 01 | 30 minutos |
| Actividad de Evaluación UA 01 | 1 hora |
| Tiempo total de la unidad | 23 horas |
| <p>Unidad 2: Animación básica en el punto de venta.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Animación en el punto de venta. <ul style="list-style-type: none"> ○ Respuestas hacia la atmósfera en el punto de venta. ○ Factores que influyen en el buen ambiente. ○ Medios para la animación del punto de venta. • Equipo y mobiliario comercial básico. <ul style="list-style-type: none"> ○ Góndolas. ○ Expositores. ○ Vitrinas. ○ Diseño de las vitrinas. ○ Componentes de las vitrinas: fondo, piso, techo y laterales. ○ Componentes de las vitrinas: mercancía, iluminación, accesorios y avisos. ○ Cabecera y lineal. ○ Peligro de incendio en el montaje. ○ Normas generales del uso de herramientas manuales. • Presencia visual de los productos en el lineal. <ul style="list-style-type: none"> ○ Niveles de colocación del producto. ○ Implantación vertical u horizontal del producto. ○ Información del producto en el establecimiento. ○ Etiquetado de los productos. ○ Precios. ○ Factores externos condicionantes del precio. ○ Promociones. ○ Normativa legal de precios y promociones. • 4. Publicidad y promoción en el lugar de la venta. <ul style="list-style-type: none"> Cartelística. <ul style="list-style-type: none"> ○ Tipos de publicidad. ○ Objetivos de la publicidad. ○ Aspectos que influyen en la publicidad. ○ Acciones de promoción. ○ Cartelística en el punto de venta. • Calentamiento de zonas frías en el punto de venta. <ul style="list-style-type: none"> ○ Métodos físicos y psicológicos para calentar puntos fríos. • Máquinas expendedoras: vending. <ul style="list-style-type: none"> ○ Características del vending. ○ Ventajas e inconvenientes del vending. ○ Elementos a figurar en el vending. | |
| Cuestionario de Autoevaluación UA 02 | 30 minutos |

| | |
|---|-------------------|
| Actividad de Evaluación UA 02 | 1 hora |
| Tiempo total de la unidad | 22 horas |
| <p>Unidad 3: Presentación y empaquetado de productos. Informes comerciales sobre la venta.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Empaquetado comercial. <ul style="list-style-type: none"> ○ Tipo y finalidad de empaquetados. ○ Objetivos y funciones del empaquetado de productos. ○ Envase de presentación: características. ○ Envoltorios para regalos: características. ○ Empaquetado de campañas comerciales. ○ Empaquetado de conservación. ○ Bolsas de plástico. ○ Bolsas de papel y ecológicas de tela. • Técnicas de empaquetado/envasado y utilización de materiales para el empaquetado. <ul style="list-style-type: none"> ○ Objetos redondos y cilíndricos. ○ Otros tipos de objetos. • Utilización de materiales para el empaquetado. <ul style="list-style-type: none"> ○ Tipos de papel y cartón. ○ Tijeras, pegamento y adhesivos. ○ Optimización del uso de materiales: eficiencia y calidad. ○ Colocación de adornos: plantillas y acabados. ○ Tipos de lazos. • Los informes comerciales: concepto finalidad y estructura. <ul style="list-style-type: none"> ○ Estructura de un informe. ○ Informe de visitas y de itinerario de ventas. ○ Informe de ventas. ○ Elaboración de informes comerciales. | |
| Cuestionario de Autoevaluación UA 03 | 30 minutos |
| Actividad de Evaluación UA 03 | 1 hora |
| Tiempo total de la unidad | 14 horas |
| Evaluación final | 1 hora |
| 3 unidades | 60 horas |