

## MERCHANDISING Y ACTIVACIÓN DE PUNTOS DE VENTA



**AREA FORMATIVA**

**DURACIÓN**

**MODALIDAD**

**TRANSVERSAL**

**30/16 horas**

**MIXTA/ PRESENCIAL**

**OBJETIVOS:**

- Adquirir conocimientos y habilidades para llevar a cabo actividades de venta. Dominar conceptos como rótulos, logos que ayuden a crear una identidad. Adquirir habilidades para transmitir una buena imagen exterior de la empresa. Dominar la gestión de la publicidad, tanto en el punto de venta como mensajes publicitarios

**CONTENIDOS**

1. INTRODUCCIÓN AL MERCHANDISING
2. ANIMACIÓN EN EL PUNTO DE VENTA
3. EXTERIOR DEL PUNTO DE VENTA
4. EL SURTIDO
5. EL LINEAL
6. PUBLICIDAD EN EL LUGAR DE VENTA

**MATERIAL:**

El alumno recibirá un manual didáctico, cuaderno de notas y bolígrafo.

**PRESUPUESTO:**

MIXTA **210 €** (25 horas teoría On line, 4 horas prácticas y 1 hora evaluación)

PRESENCIAL **210 €** (mínimo 2 participantes, 10 horas teoría en aula, 5 horas prácticas y 1 hora evaluación)

**OBSERVACIONES:**

Las prácticas se realizarán en las instalaciones de la propia empresa y la formación teórica en nuestras instalaciones en Parque empresarial Nuevo Torneo (Sevilla) (Consultar posibilidad de desplazamiento del monitor a las instalaciones del cliente) En el caso de la formación On line se realizará a través de nuestra plataforma de teleformación.

<http://inerziaformadores.com/teleformacion/my/>

**PERFIL DEL MONITOR:**

Diplomatura universitaria o equivalente relacionada con la materia a impartir. Título acreditativo de conocimientos en la materia . Capacidad pedagógica acreditada y con experiencia profesional en la familia profesional

**\*NOTAS: Se admiten cambios en los contenidos y en la distribución de horas. Los precios incluyen la gestión de la bonificación a través de la Fundación Tripartita.**