



## ÁREA : COMERCIO

### CONOCIMIENTOS DEL PRODUCTO. SU PRESENTACIÓN AL CLIENTE

80 horas

#### OBJETIVOS:

- Adquirir los conocimientos y las herramientas existentes que ofrezcan la posibilidad de un mayor conocimiento de los distribuidores y del cliente final, de forma que se consiga lograr mayores ventas a corto, medio y largo plazo, un mejor posicionamiento y valor de la marca y una mejor relación entre los agentes comerciales.
- Aprender las nociones necesarias para obtener el mayor beneficio de los recursos de su empresa, haciendo una presentación de los productos de la manera más apropiada.
- Conocer las principales técnicas de decoración, utilizando diferentes tipos de materiales, adornos y utensilios.
- Adquirir la formación necesaria para gestionar adecuadamente todos los aspectos relacionados con el producto como carteles, mobiliarios, publicidad, etc.
- Aprender las técnicas necesarias para lograr una mejora de la imagen del producto y un incremento y fidelización de la clientela de la empresa.

#### ÍNDICE:

##### TEMA 1. APLICACIÓN DEL MARKETING AL COMERCIO

- 1.1. Introducción
- 1.2. Concepto de marketing
- 1.3. El plan de marketing
- 1.4. Estudio del comercio y del entorno
- 1.5. Definición de objetivos
- 1.6. Políticas de marketing mix

##### TEMA 2. LA COMUNICACIÓN EN EL PEQUEÑO COMERCIO

- 2.1. Introducción
- 2.2. Concepto de comunicación
- 2.3. Publicidad
- 2.4. Promoción de ventas
- 2.5. Relaciones públicas
- 2.6. Venta personal



### **TEMA 3. MERCHANDISING**

- 3.1. Introducción
- 3.2. Concepto de merchandising
- 3.3. El merchandising para el fabricante y para el detallista
- 3.4. Implantación del establecimiento
- 3.5. Disposición del establecimiento
- 3.6. La armonía de colores 3.7. El exterior del comercio

### **TEMA 4. LA ANIMACIÓN DEL PUNTO DE VENTA**

- 4.1. Introducción
- 4.2. Ambientación del punto de venta