



A través de este curso conoceremos las funciones que desarrolla un dependiente de comercio.

Con CD:

No

Horas:

70 Horas

Páginas:

452 Páginas

Objetivos:

- Adquirir las habilidades y actitudes necesarias para desempeñar a la perfección este puesto de trabajo.

Contenido

MÓDULO 1: COMUNICACIÓN Y COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

UNIDAD 1 - TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN

- Introducción
- ¿Qué entendemos por comunicación.
- El proceso de comunicación.
- Tipos de comunicación.
- Técnicas comunicativas.
- La comunicación no verbal.
- El mensaje.
- Dificultades en la comunicación.
- La comunicación en la empresa.
- Resumen.

UNIDAD 2 - EL COMPORTAMIENTO DE COMPRA Y VENTA

- Introducción.
- Consumidores y compradores.
- El vendedor.
- El telemarketing.
- Resumen.

MÓDULO 2: TÉCNICAS DE VENTA

UNIDAD 3 - CONOCIMIENTO DE LOS PRODUCTOS

- Concepto de producto.
- Clasificación de los productos.
- El ciclo de vida del producto.
- El plan portafolio.
- Sistemas de venta.
- Resumen.

UNIDAD 4 - LA VENTA EN EL COMERCIO

- Introducción.
- Desarrollo del Proceso de Venta.
- Inicio y desarrollo de la entrevista.
- Fundamentos de marketing.
- Resumen.

MÓDULO 3: INTRODUCCIÓN A LA GESTIÓN DE STOCKS

UNIDAD 5 - LOS INVENTARIOS

- Concepto.
- Métodos para elaborar inventarios.
- Elaboración de inventarios.
- Tipos de inventarios.
- El inventario físico.
- El código de barras.
- Resumen.

UNIDAD 6 - GESTIÓN DE STOCKS

- Costes asociados a la gestión de stocks.
- Nivel de servicio y coste de ruptura de stock.
- Stock de seguridad.
- Plazo de aprovisionamiento.
- Resumen.

MÓDULO 4: INTRODUCCIÓN A LA ORGANIZACIÓN DEL PUNTO DE VENTA

UNIDAD 7 - EL SURTIDO

- El surtido: concepto y estructura
- El surtido: clasificación.
- El surtido: dimensiones.
- Cualidades del surtido.
- Selección del surtido.
- Análisis del surtido.
- La codificación del surtido.
- Resumen.

UNIDAD 8 - EL INTERIOR DEL PUNTO DE VENTA

- Introducción.
- El espacio de venta.
- Determinación de las secciones.
- Ubicación de las distintas secciones en la sala de ventas.
- Localización de las secciones.
- La elección del mobiliario.
- Tipos de compra.
- Resumen.

UNIDAD 9 - EL EXTERIOR DEL PUNTO DE VENTA

- La fachada del punto de venta.
- El escaparate.
- Señalización exterior.
- Resumen.