

Promocións comerciais no punto de venda

40 horas de duración | Formación en liña



Diploma tras finalizar a
formación con éxito



Titor especializado
na materia

Que aprenderás connosco?

Obxectivo do curso:

Distinguir os tipos de campañas de promoción e elaborar un programa de promoción, así como identificar as características da publicidade dun lugar de venda, os materiais que se utilizan e os elementos que favorecen a venda.

Contidos:

1. MÉTODOS FÍSICOS E PSICOLÓXICOS PARA QUENTAR PUNTOS FRÍOS

- Métodos físicos para quentar puntos fríos.
- Métodos psicolóxicos para quentar puntos fríos.

2. TIPOS DE CAMPAÑAS DE PROMOCIÓN

- Pola súa duración.
- Pola súa importancia dentro do márketing.
- Polo seu obxectivo.
- Polos seus resultados.
- Pola súa forma.
- Polo seu contido.
- Polo seu sistema.
- Pola súa integración.

3. ETAPAS DUN PROGRAMA DE PROMOCIÓN

- Situación do problema.
- Idea central.
- Tipos de accións.
- Calendario.
- Medios materiais e humanos.
- Test das accións.
- Programa de seguimento das accións.

4. CONCEPTO E CARACTERÍSTICAS DA PLV

- Concepto, características e obxectivos de PLV.
- Promoción e patrocinio: obxectivos características e ferramentas.
- Campañas: mensaxes, obxectivos e avaliación.

Que aprenderás connosco?

5. EVOLUCIÓN DA PLV

- PLV persoal.
- PLV sonora.
- PLV audiovisual.
- PLV visual.

6. ELEMENTOS E MATERIAIS DA PLV

- Elementos e materiais da PLV.

7. A PLV E O MERCHANDISING

- Concepto e merchandising.
- A PLV e o merchandising.



femxa

**Especialízate e avanza
na túa carreira profesional!**

Formación 100%
subvencionada por:



**XUNTA
DE GALICIA**

**CONSELLERÍA DE
EMPREGO, COMERCIO
E EMIGRACIÓN**