

Promociones Comerciales en el Punto de Venta y Online. Avanzado

Formación online • 70 horas de duración

x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x

femxa

CARACTERÍSTICAS

X X X X X X X X X X X

Avalado y reconocido por:



Confederación Española de Comercio

Objetivos principales del curso

Con este curso online de Promociones comerciales del punto de venta online, aprenderás las técnicas de animación y las aplicaciones informáticas necesarias para la organización y control de las acciones promocionales.



Modalidad
100% online



Diploma de
Aprovechamiento



Apoyo y asesoramiento
continuo

X X X X X X X X X X X X X

X X X X X X X X X X X X X

X X X X X X

★ ★ ★
COMPROMISO FEMXA

Riesgo Cero

★ ★ ★

Formación online
(bonificable hasta el 100%)



TEMARIO

x x x x x

¿Qué **aprenderás**
con nosotros?

1

PROMOCIÓN EN EL PUNTO DE VENTA.

- Comunicación comercial.
 - Publicidad y promoción.
 - Estrategias de comunicación.
 - Políticas de Marketing directo.
- Planificación de actividades promocionales según el público objetivo.
 - Objetivos de la promoción de ventas.
 - Investigación comercial.
 - Tipos de fuentes de información.
 - Tipos de estrategia.
- La promoción del fabricante y del establecimiento.
 - Diferencias entre fabricante y distribuidor.
 - Relaciones beneficiosas.
- Formas de promoción dirigidas al consumidor.
 - Estrategias de atracción.
 - Información y lanzamiento.
 - Venta.
 - Notoriedad.
- Selección de acciones.
 - Temporadas y ventas estacionales.
 - Degustaciones y demostraciones en el punto de venta.
- Animación de puntos calientes y fríos en el establecimiento comercial.
 - Tipos de animación y clientes del punto de venta.
 - Áreas de bases: expositores, góndolas, vitrinas e isletas.
 - Indicadores visuales, productos ganchos, decoración.
 - Centros de atención e información en el punto de venta.
- Utilización de aplicaciones informáticas de gestión de proyectos/tareas.

2**MERCHANDISING Y ANIMACIÓN DEL PUNTO DE VENTA.**

- Definición y alcance del merchandising.
- Tipos de elementos de publicidad en el punto de venta.
 - La PLV.
 - Carteles: colgantes, displays, pancartas, stoppers y adhesivos.
 - Mástiles y banderolas.
 - Expositores de mercancía.
 - Stands.
- Técnicas de rotulación y serigrafía.
 - Técnicas más importantes.
 - Serigrafía.
 - Tipos de letras.
 - Forma y color para folletos.
 - Cartelería en el punto de venta.
- Mensajes promocionales.
 - Mensaje publicitario-producto.
 - Mecanismo de influencia: reflexión y persuasión.
 - Reglamentación de la publicidad y promoción en el punto de venta.
- Aplicaciones informáticas para la autoedición de folletos y carteles publicitarios.
 - Ventajas.
 - Indesing.
 - QuarkXPress.
 - Adobe Photoshop.
 - Adobe Illustrator.
 - Microsoft Publisher.
 - Adobe pagemaker.
 - Scribus.

3**CONTROL DE LAS ACCIONES PROMOCIONALES.**

- Criterios de control de las acciones promocionales.
 - Fases.
 - Método SMART.
 - Recogida de información.
 - Criterios cualitativos y cuantitativos.
- Cálculo de índices y ratios económico-financieros.
 - Ratios relacionados con la gestión lineal.
 - Caso práctico.
 - Margen bruto.
 - Caso práctico.
 - Tasa de marca.
 - Rentabilidad bruta.
- Análisis de resultados y ratios de control de eficacia de las acciones promocionales.
 - Tipos de consumidores.
 - Tipos de promoción en función del consumidor.

- Ratios de evolución de ventas y entrada de clientes.
- Ratio de conversión.
- Ratio de tique medio.
- Caso práctico.
- Aplicación de medidas correctoras en el punto de venta.
 - Valoración de las estrategias planificadas.
 - Razones de las desviaciones y necesidad de medidas correctoras.
 - Ejemplos de medidas correctoras a implantar.
- Utilización de hojas de cálculo informático para la organización y control del trabajo.
 - Ejemplos de medidas correctoras a implantar.
 - Coordinación del trabajo.
 - Plantillas de Microsoft Excel.
 - Plantilla de Microsoft PowerPoint.

4**ACCIONES PROMOCIONALES ONLINE.**

- Internet como canal de información y comunicación de la empresa / establecimiento.
 - Conceptos previos.
 - Los servicios web y segmentación de audiencias.
 - Visibilidad y herramientas promocionales.
 - Principales estrategias.
 - Cambios clave.
- Herramientas de promoción online, sitios y estilos web para la promoción de espacios virtuales.
 - La promoción online. Requisitos de la página web.
 - Modelos de contratación.
 - El Marketing viral, promoción de guerrillas.
- Páginas web comerciales e informativas.
 - Partes y elementos del diseño de páginas web.
 - Análisis del color.
 - Criterios comerciales en el diseño de páginas web.
 - Actividades en el proceso de compra-venta.
 - Usabilidad de la página web.
 - La web comercial frente a la web informativa.
- Elementos de la tienda y/o espacio virtual.
 - Tipos de transacción.
 - Ventajas.
 - Tipos.
 - El escaparate virtual.
 - Visitas guiadas.
- Elementos de la promoción online.

- Banners.
- Otros elementos.
- Networking.
- Blogs.
- Objetivos de la promoción online.
- Tipos de segmentación.
- El modelo de Comunicación de Schramm.
- Estrategias en Redes Sociales.





100% ONLINE. FLEXIBILIDAD

Nuestra **metodología online** está pensada para que los alumnos adquieran un nivel de conocimiento adecuado a su ocupación profesional. Ofrecemos un nivel alto de interactividad, siguiendo un plan de trabajo totalmente **individualizado**, con un **seguimiento y evaluación, acceso a contenidos 24 horas y ejercicios** que facilitan y amenizan el aprendizaje.

Una vez matriculado, el alumno recibirá las claves de acceso al **Campus Virtual** del curso para que, desde ese momento, pueda acceder cuando quiera (24 horas al día) en función de su disponibilidad horaria, y desde cualquier PC. Solo necesita conexión a Internet.

Además, el ritmo y el itinerario didáctico del curso están diseñados para ser conciliados con responsabilidades personales y laborales de los estudiantes.

¿Qué ventajas tiene la formación online?:



Fácil de utilizar: no se necesitan conocimientos específicos de informática para realizar el curso. Nuestra plataforma online orienta paso a paso en todo el proceso de formación.



Tutor personal: se pueden resolver las dudas en directo en horario de tutorías o consultar con un tutor personal a través de e-mail.



Desde cualquier dispositivo: sin desplazamientos. Con las claves de acceso se puede acceder al curso desde cualquier dispositivo.



Videos y herramientas multimedia: Foros, chats, casos prácticos y múltiples vídeos que harán que tu aprendizaje sea mucho más ameno.



Disponible las 24 horas: se puede acceder al curso en cualquier momento del día.



Contenido descargable: el contenido del curso y todo el material complementario está disponible para su descarga.



Soporte técnico: un equipo de soporte informático estará disponible para cualquier incidencia.



Tutorías telefónicas: el tutor estará disponible telefónicamente.

X X X X X X X X X X X
X X X X X X X X X X X
X X X X X X X X X X X
X X X X X X X X X X X
X X X X X X X X X X X
X X X X X X X X X X X
X X X X X X X X X X X
X X X X X X X X X X X
X X X X X X X X X X X
X X X X X X X X X X X
X X X X X X X X X X X
X X X X X X X X X X X
X X X X X X X X X X X
X X X X X X X X X X X
X X X X X X X X X X X

femxa

Recognised by EFQM
★★★★★ 2021

