Conocimiento del producto. Su presentación al cliente

Conocimiento del producto. Su presentación al cliente

Duración: 80 horas

Precio: consultar euros.

Modalidad: e-learning

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.

Metodología:

El Curso será desarrollado con una metodología a Distancia/on line. El sistema de enseñanza a distancia está organizado de tal forma que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales, también se realiza en esta modalidad para permitir el acceso al curso a aquellos alumnos que viven en zonas rurales lejos de los lugares habituales donde suelen realizarse los cursos y que tienen interés en continuar formándose. En este sistema de enseñanza el alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a sus circunstancias personales de tiempo

El alumno dispondrá de un extenso material sobre los aspectos teóricos del Curso que deberá estudiar para la realización de pruebas objetivas tipo test. Para el aprobado se exigirá un mínimo de 75% del total de las respuestas acertadas.

El Alumno tendrá siempre que quiera a su disposición la atención de los profesionales tutores del curso. Así como consultas telefónicas y a través de la plataforma de teleformación si el curso es on line. Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá del tipo de curso elegido y de las horas del mismo.

© icaformación2025

Profesorado:

Nuestro Centro fundado en 1996 dispone de 1000 m2 dedicados a formación y de 7 campus virtuales.

Tenemos una extensa plantilla de profesores especializados en las diferentes áreas formativas con amplia experiencia docentes: Médicos, Diplomados/as en enfermería, Licenciados/as en psicología, Licencidos/as en odontología, Licenciados/as en Veterinaria, Especialistas en Administración de empresas, Economistas, Ingenieros en informática, Educadodores/as sociales etc…

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas de las siguientes formas:

-Por el aula virtual, si su curso es on line
-Por e-mail
-Por teléfono

Medios y materiales docentes

-Temario desarrollado.

-Pruebas objetivas de autoevaluación y evaluación.

-Consultas y Tutorías personalizadas a través de teléfono, correo, fax, Internet y de la Plataforma propia de Teleformación de la que dispone el Centro.

© icaformación2025

Titulación:

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por correo o mensajería la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Programa del curso:

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

2.0 Introducción
2.1 Concepto de comunicación
2.2 La publicidad
2.3 Promoción de ventas
2.4 Las relaciones públicas
2.5 La venta personal

3.0 Introducción
3.1 Concepto de merchandising
3.2 El merchandising para el fabricante y para el detallista
3.3 La implantación del establecimiento
3.4 La disposición del establecimiento
3.5 La armonía de colores
3.6 El exterior del comercio

4.0 Introducción
4.1 Ambientación en el punto de venta

© icaformación2025

4.2 Técnicas de animación
4.3 La publicidad en el punto de venta (p.l.v.)
4.4 Los carteles

5.0 Introducción
5.1 Definición de escaparate. Clases. Adecuación de los materiales al tipo de escaparate
5.2 El escaparatista. Funciones y competencias del mismo. Conocimientos necesarios que debe poseer
5.3 El escaparate desde su origen hasta nuestros días

6.0 Introducción
6.1 Composición del escaparate
6.2 Materiales que forman el escaparate
6.3 La armonía en la composición del escaparate
6.4 Color. Elemento base de un escaparate

7.0 Introducción
7.1 El papel
7.1.1 Tipos de papel y cartón
7.1.2 Papel y reciclaje
7.2 Pegamentos y adhesivos
7.3 Instrumentos utilizados en la presentación de los artículos
7.3.1 La presentación del producto
7.3.2 Tipos de cintas y lazos

© icaformación2025