

Operaciones auxiliares en el punto de venta (MF1327_1)

Operaciones auxiliares en el punto de venta (MF1327_1)

Duración: 90 horas

Precio: consultar euros.

Modalidad: e-learning

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.

© icaformación2026

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.



© icaformación2026

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. Estructura y tipos de establecimientos comerciales.
1.1 Concepto y funciones.
1.2 Características y diferencias.
1.3 Tipos de superficies comerciales.
1.3.1 Por ubicación
1.3.2 Por tamaño
1.3.3 Por productos
2. Organización y distribución de productos.
2.1 Zonas frías y calientes:
2.2 Diseño:
2.2.1 Por zonas
2.2.1.1 Ventas.
2.2.1.2 Almacén.
2.2.1.3 Recepción y descarga.
2.2.1.4 Auxiliares.
2.2.2 Por productos
2.2.2.1 Alimentarios
2.2.2.2 No alimentarios
3. Técnicas de animación del punto de venta
3.1 Técnicas físicas de equipamiento:
3.1.1 Cabeceras
3.1.2 Pilas
3.1.3 Contenedores
3.1.4 Islas

© icaformación2026

3.2 Técnicas psicológicas:
3.2.1 Regalos publicitarios
3.2.2 Premios a la fidelidad
3.2.3 Muestras
3.2.4 Cupones
3.2.5 Reembolsos
3.2.6 Premios
3.2.7 Descuentos
3.3 Técnicas de estímulo.
3.3.1 Medios audiovisuales
3.3.2 Creación de ambientes
3.4 Técnicas personales.
4. Mobiliario y elementos expositivos
4.1 Tipología y funcionalidad.
4.2 Características.
4.3 Elección.
4.4 Ubicación:
4.4.1 recta
4.4.2 espiga
4.4.3 libre
4.4.4 abierta
4.4.5 cerrada
4.5 Manipulación y montaje.
5. Colocación de productos
5.1 Funciones
5.2 Lineales. Fronteo.
5.3 Niveles de exposición.
5.4 Necesidades y criterios:
5.4.1 Reposición
5.4.2 Rotación
5.4.3 Abastecimiento
5.4.4 Colocación
5.5 Etiquetado
5.6 Identificación de productos: Interpretación de datos.
5.7 Acondicionamiento de lineales, estanterías y expositores.
5.8 Rentabilidad de la actividad comercial
6. Técnicas de empaquetado comercial de productos
6.1 Tipos y finalidad de empaquetados.
6.2 Técnicas de empaquetado.
6.3 Características de los materiales.
6.4 Utilización y optimización de materiales.

© icaformación2026

6.5 Colocación de adornos adecuados a cada campaña y tipo de producto.
6.6 Plantillas y acabados
6.7 Requisitos del puesto de trabajo
6.8 Gestión de residuos
6.9 Envases
6.10 Embalajes
6.11 Asimilables a residuos domésticos
7. Prevención de accidentes y riesgos laborales en las operaciones auxiliares en el punto de venta
7.1 Prevención en actividades de organización, reposición, acondicionamiento y limpieza del punto de venta.
7.2 Higiene postural
7.2.1 Elementos eléctricos
7.2.2 Productos de limpieza
7.2.3 Otros
7.3 Prevención aplicable a operaciones de montaje y elementos expositores:
7.4 Accidentes por caídas
7.5 Uso de escaleras
7.6 Golpes en estanterías
7.7 Riesgos eléctricos
7.8 Puertas
7.8.1 Otros
7.9 Normas de manipulación de productos e higiene postural.
7.9.1 Identificación de lesiones y riesgos.
7.9.2 Recomendaciones básicas para la prevención de lesiones.
7.10 Equipos de protección individual.
7.10.1 Características y ventajas.
7.10.2 Uso y mantenimiento.

© icaformación2026