



Operaciones auxiliares en el punto de venta

Operaciones auxiliares en el punto de venta

Duración: 60 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.

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, Licenciados/as en odontología, Licenciados/as en Veterinaria, Especialistas en Administración de empresas, Economistas, Ingenieros en informática, Educadores/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.



Bolsa de empleo:

El alumno en desempleo puede incluir su currículum en nuestra bolsa de empleo y prácticas. Le pondremos en contacto con nuestras empresas colaboradoras en todo el territorio nacional

Comunidad:

Participa de nuestra comunidad y disfruta de muchas ventajas: descuentos, becas, promociones, etc....

Formas de pago:

- Mediante transferencia
- Por cargo bancario
- Mediante tarjeta
- Por Pay pal
- Consulta nuestras facilidades de pago y la posibilidad de fraccionar tus pagos sin intereses

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:

OBJETIVOS DEL CURSO

- Conocer las distintas zonas de los establecimientos comerciales.
- Describir los distintos tipos de superficies comerciales.
- Estudiar la importancia de los criterios de organización y distribución de productos.
- Diferenciar las características de las zonas frías y calientes.
- Analizar las técnicas físicas de equipamiento: cabeceras, pilas, contendores...
- Analizar las técnicas psicológicas: cupones, premios...
- Analizar las técnicas de estímulo: medios audiovisuales y creación de ambientes.
- Analizar las técnicas personales.
- Conocer los tipos de mobiliario y elementos expositivos, e igualmente sus funciones y características.
- Aprender a montar el mobiliario comercial siguiendo las instrucciones del fabricante.
- Controlar la fecha de caducidad, lote y otros criterios en la reposición de productos.
- Estudiar la importancia del frondeo y facing en el lineal.
- Conocer las normas de manipulación manual e higiene postural en la colocación de productos.
- Estudiar los riesgos en la reposición y colocación, repetitiva y manual, de cargas.
- Analizar los medios y equipo de manipulación e identificación de productos.
- Conocer las etiquetas inteligentes en el punto de venta.
- Saber realizar diferentes tipos de empaquetados.
- Conocer los distintos materiales y su optimización.
- Colocar adornos en función de la campaña y el tipo de producto.
- Saber gestionar los residuos.
- Diferenciar envases y embalajes.
- Conocer los tipos de productos de limpieza.
- Identificar lesiones y riesgos en las operaciones auxiliares en el punto de venta.
- Aprender a usar el equipo de protección individual.

INDICE

1 ESTRUCTURA Y TIPO DE ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES

1.1 Concepto y funciones

1.2 Características y diferencias

1.3 Tipos de superficies comerciales

2 ORGANIZACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTOS

2.1 Zonas frías y calientes

2.2 Diseño

3 TÉCNICAS DE ANIMACIÓN DEL PUNTO DE VENTA

3.1 Técnicas físicas de equipamiento

3.2 Técnicas psicológicas

3.3 Técnicas de estímulo

3.4 Técnicas personales

3.5 Cuestionario: Cuestionario

4 MOBILIARIO Y ELEMENTOS EXPOSITIVOS

4.1 Tipología y funcionalidad. Características

4.2 Elección

4.3 Ubicación

4.4 Manipulación y montaje

5 COLOCACIÓN DE PRODUCTOS

5.1 Funciones

5.2 Lineales. Fronteo

5.3 Niveles de exposición

5.4 Necesidades y criterios

5.5 Etiquetado

5.6 Identificación de productos - Interpretación de datos

5.7 Acondicionamiento de lineales, estanterías y expositores

5.8 Rentabilidad de la actividad comercial

5.9 Cuestionario: Cuestionario

6 TÉCNICAS DE ENPAQUETADO 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

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 y embalajes

6.10 Asimilables a residuos domésticos

7 PREVENCIÓN DE ACCIDENTES Y RIESGOS LABORALES

7.1 Prevención en actividades de organización del punto de venta

7.2 Higiene postural

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

7.9 Normas de manipulación de productos e higiene postural

7.10 Equipos de protección individual

7.11 Cuestionario: Cuestionario

7.12 Cuestionario: Cuestionario final