MERCHANDISING Y TERMINAL PUNTO DE VENTA

SKU: EVOL-3333-VTP-A | **Categorías:** COMERCIO Y MARKETING, Marketing, Publicidad y Comunicación

INFORMACIÓN DEL CURSO

Horas 75

CURSO DE ESPECIALIZACIÓN

Merchandising y Terminal Punto de Venta

Objetivos

- Proporcionar a los participantes formación de especialización de nivel superior en materias que capacitan para desarrollar competencias y cualificaciones en puestos de trabajo que conlleven responsabilidades de gestión para organizar la implantación de las técnicas de merchandising en los puestos de trabajo.
- Dar a conocer al alumno el significado y el conjunto de técnicas de merchandising para su implantación en el establecimiento.
- Aclarar conceptos básicos relacionados con la distribución y los intermediarios.

Contenidos

UD1. El comercio.

1.1. Introducción.

1.2. La distribución.

1.3. Los intermediarios.

UD2. La orientación y localización del negocio.

2.1. La orientación hacia el cliente.

2.2. Definición del negocio y segmentación del mercado.

2.3. La combinación del marketing.

2.4. La imagen de la tienda.

2.5. La localización del establecimiento.

UD3. El Merchandising.

3.1. El merchandising.

3.2. El merchandising para el fabricante y para el detallista.

3.3. La implantación del establecimiento.

3.4. Estudio del lineal.

3.5. La disposición del establecimiento.

3.6. El exterior de la tienda.

UD4. Publicidad y promoción en el punto de venta.

4.1. La publicidad. Concepto.

4.2. Decisiones a tomar.

4.3. Objetivos.

4.4. Presupuestos.

4.5. Los medios usados en publicidad.

4.6. El mensaje publicitario.

4.7. La promoción en el punto de venta.

4.8. Técnicas de promoción de ventas.

UD5. Atención al cliente.

5.1. Introducción.

5.2. La atención al cliente es una labor personal.

5.3. Empatía e identificación.

5.4. Sustituir rutinas por actitudes significativas.

5.5. El conocimiento de los productos.

5.6. El cliente.

5.7. Seguimiento del cliente.

5.8. Conocimiento del cliente.

5.9. Tratamiento personal del cliente.

5.10. Objeciones, incidencias y reclamaciones de los clientes.

5.11. El teléfono.

UD6. El servicio al cliente.

6.1. Concepto e importancia del servicio al cliente.

6.2. Factores que influyen en los servicios que ofrecemos.

6.3. Tipos de servicios a clientes.

UD7. Gestión de compras.

7.1. Las compras.

7.2. El surtido de productos.

7.3. Selección de proveedores.

7.4. Gestión de stocks o de existencias.

7.5. La gestión del almacén.

UD8. El control de caja.

8.1. Las cajas registradoras.

8.2. Códigos de barra.

8.3. Los terminales de punto de venta (TPV).

Anexo.

El curso online de Terminal Punto de Venta es una oportunidad única para acceder al fascinante mundo de la tecnología aplicada al comercio minorista. En este programa educativo, aprenderás todo lo necesario para dominar el funcionamiento y la gestión de un TPV, una herramienta fundamental en cualquier negocio que busque agilizar sus operaciones y mejorar la experiencia del cliente.

Durante el curso explorarás las diferentes funcionalidades y características de un TPV, la gestión del inventario y la generación de información y análisis de datos. Tras configurar y personalizar un TPV, podrás especificar los requisitos específicos de la transacción, así como utilizar el eficiente sistema de gestión para optimizar los procesos y maximizar la rentabilidad.

Además, conocerás las últimas tendencias en tecnología de punto de venta, incluyendo soluciones móviles, integración con sistemas de pago electrónicos y herramientas de fidelización de clientes. También recibirás orientación sobre cómo garantizar la seguridad y protección de los datos en un entorno digital cada vez más complejo.

Al finalizar el curso se prepara para la implementación y gestión con el punto de salida del terminal de Venta en la transacción, lo que significa la eficiencia de la operación, y también la operación de los eventos y la creación de una experiencia excepcional para los clientes. ¡No pierdas la oportunidad de convertirte y ser un experto en TPV con este completo curso online!

Tal vez te interese este curso: Fundamentos de gestión y atención al cliente para tiendas

O quizá este otro: ¿Qué es el Marketing Mix?

Síguenos en: Instagram