

ORGANIZACIÓN DEL PUNTO DE VENTA ORIENTADO AL CLIENTE

SKU: EVOL-2990-VNO-B | **Categorías:** [COMERCIO Y MARKETING](#), [Marketing](#), [Publicidad y Comunicación](#)

INFORMACIÓN DEL CURSO

Horas [25](#)

Acreditado por Universidad [NO](#)

Créditos ECTS [0](#)

CURSO TEMÁTICO

Objetivos

- Interpretar la información que define la distribución y organización de un espacio comercial.

Contenidos

1. El punto de venta y la superficie comercial
2. Marketing en el punto de venta.
3. Relaciones entre fabricante y superficies comerciales.
4. Normativa aplicable a las superficies comerciales.
5. Espacios mínimos, número y dimensión de los pasillos.
6. Acceso. Barreras de acceso y derecho de admisión.
7. Protección al consumidor: información y publicidad en el punto de venta.
8. Consumidores con necesidades especiales o sensibles.
9. Seguridad e higiene aplicada a las salas de ventas. Secciones especiales.

