

The logo for HTS (Hotel Training School) consists of the letters 'HTS' in a bold, sans-serif font. The 'H' and 'T' are white, while the 'S' is pink. The text is set against a black, rounded rectangular background.

HOTEL
TRAINING
SCHOOL

curso de

ANIMACIÓN Y PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO EN EL PUNTO DE VENTA

60 HORAS 
duración

Esta acción formativa dotará al alumnado de las competencias necesarias para intervenir en la implantación y animación aplicando los criterios establecidos por la empresa y la normativa vigente. Además se informará a la Dirección Comercial y/o Jefatura de ventas y se le transmitirá sugerencias y conclusiones. De igual forma, aplicará procedimientos de organización e implantación en función de unos criterios comerciales. Para finalizar, aprenderás a confeccionar informes derivados de vender, de acuerdo con objetivos definidos. Además de aplicar técnicas de empaquetado y embalado según el lugar.

OBJETIVOS

- Aplicar procedimientos de organización e implantación en el punto de venta físico en función de unos criterios comerciales previamente definidos.
- Confeccionar informes derivados de la actuación en la venta, de acuerdo con objetivos definidos.
- Aplicar las técnicas de empaquetado y embalado siguiendo criterios definidos.

CONTENIDO

1 *organización del punto de venta*

- 1.1 Conceptos básicos de la organización y distribución de espacios comerciales: la implantación de productos.
- 1.2 Criterios de implantación del producto.
- 1.3 Comportamiento del cliente en el punto de venta.
- 1.4 Espacio comercial.
- 1.5 Gestión del lineal.
- 1.6 Distribución de familias de artículos en el lineal.
- 1.7 Orden y limpieza en el punto de venta.
- 1.8 Normas de seguridad e higiene en el punto de venta.

2 *animación básica en el punto de venta*

- 2.1 Factores básicos de animación del punto de venta.
- 2.2 Equipo y mobiliario comercial básico.
- 2.3 Presencia visual de productos en el línea.
- 2.4 Calentamiento de zonas frías en el punto de venta.
- 2.5 La publicidad en el lugar de venta.
- 2.6 Cartelística en el punto de venta.
- 2.7 Máquinas expendedoras: Vending.

3 *presentación y empaquetado de productos para la venta*

- 3.1 Empaquetado comercial.
- 3.2 Técnicas de empaquetado y embalado comercial.
- 3.3 Utilización de materiales para el empaquetado.
- 3.4 Colocación de adornos adecuados a cada campaña y tipo de producto.
- 3.5 Plantillas y acabados

4 *elaboración de informes comerciales sobre la venta*

- 4.1 Conceptos y finalidad de informes de ventas.
- 4.2 Estructura de un informe.
- 4.3 Elaboración de informes comerciales