

Curso de Merchandising: Gestió del punto de venta



Modalitat
Semi-presencial



Del 19/04/2010
al 22/04/2010



20 hores



PDF
Curs



Informació de
Matrícula



180€



Disculpeu, aquest contingut està disponible només en castellà. Pendent traducció al valencià

DIRECCIÓN

D. Valentín Gallart Camahort, Dpto. Administración de Empresas y Marketing de la Universitat Jaume I

JUSTIFICACIÓN

Ofrecer la posibilidad de ampliar conocimientos para la correcta gestión del comercio minorista. Hacer una aplicación práctica de los conceptos del marketing en el punto de venta.

Se trata de un curso dirigido a adquirir los conocimientos de marketing necesarios para aplicarlos a la gestión del punto de venta.

Se pretende alcanzar las bases para gestionar las diferentes familias de productos, así como la distinta tipología de los mismos (rotación, rentabilidad, compra por impulso, etc.) Para ubicarlos estratégicamente y hacer más rentable el espacio del punto de venta.

Se analizarán aspectos como la disposición del punto de venta, la distribución del espacio, ubicación correcta del mobiliario, análisis de la imagen del comercio, fachada, escaparates, comunicación, etc.

El objetivo final del curso es cómo organizar el punto de venta para incrementar las ventas

CALENDARIO

Fechas: del 19 al 22 de abril de 2010, de 16 a 21 horas

Duración: 20 horas

NOTA: El plazo de inscripción finaliza el 14 de abril de 2010

DIRIGIDO A:

El curso se dirige a estudiantes de diferentes titulaciones (Publicidad, Comunicación Audiovisual, Ciencias Empresariales y ADEM) que desean ampliar conocimientos en la gestión práctica del marketing aplicado al comercio minorista, así como profesionales (trabajadores, gerentes o propietarios) del sector del comercio minorista, franquicias, etc.

PROGRAMA

1. Introducción.

- 1.1 La distribución comercial.
- 1.2 Merchandising.
- 1.3 Marketing y Merchandising.

2. Análisis del consumidor.

- 2.1 Comportamiento del consumidor.
- 2.2 Hábitos de consumo.
- 2.3 Conocimiento del consumidor.

3. Elementos externos del Punto de Venta.

- 3.1 Determinación del emplazamiento idóneo del Punto de Venta.
- 3.2 Elementos exteriores sobre los que actúa el Merchandising.

4. Implantación de la superficie de ventas.

- 4.1 El espacio de venta.
- 4.2 Implantación de la superficie.
- 4.3 Control de la implantación.

5. Gestión del surtido.

- 5.1 El surtido.
- 5.2 Selección del surtido.
- 5.3 Composición del surtido.
- 5.4 Análisis del surtido.

6. Optimización del lineal y control de las acciones de Merchandising.

- 6.1 El lineal
- 6.2 Implantación de los productos en el lineal.
- 6.3 Análisis de la rentabilidad del lineal.
- 6.4 Análisis del rendimiento.

7. La animación del Punto de Venta.

- 7.1 Animación del establecimiento.
- 7.2 Ambientación.
- 7.3 Promoción de ventas.
- 7.4 Publicidad en el Punto de Venta.

8. Animación visual

- 8.1 Carteles.
- 8.2 Escaparates.

9. El profesional del Merchandising: el merchandiser.

- 9.1 Merchandiser del productor.
- 9.2 Merchandiser del distribuidor.

PROFESORADO

D. Valentín Gallart Camahort. Licenciado en Investigación y Técnicas de Mercado por la Universitat Oberta de Catalunya y Licenciado en Derecho por la Universitat Jaume I de Castellón.

Máster en Alta Dirección en Gestión Internacional de Empresa y Postgrado en Dirección de Comunicación y en Gestión Estratégica de Marketing.

Cuenta con más de doce años de experiencia dirigiendo equipos de ventas en diversos países, tanto de Europa como de América Latina.

Ha sido Responsable de Marketing, desarrollando sistemas para el control de rentabilidades por productos, clientes y zonas de venta; coordinación del lanzamiento de nuevos productos; creación de sistemas de control de objetivos de venta; gestión de departamentos de promoción; establecimiento de políticas de precios; programas de fidelización y formación de la fuerza de ventas.

Especialista en el Desarrollo de Equipos Comerciales y en Gestión de la Cartera de Productos.

Realización de Proyectos de Apoyo y Estrategias de Competitividad para el sector del pequeño comercio de diversas localidades.

Análisis del punto de venta del pequeño comercio y realización de acciones para la mejora de su rentabilidad (merchandising de gestión).

Autor de artículos sobre marketing y de una Guía para la Gestión de la Cartera de Productos.

Profesor asociado del Departamento de Administración de Empresas y Marketing y colaborador docente en el Master en Marketing e Investigación de Mercados de la Universitat Jaume I de Castellón.

Profesor colaborador docente del Área de Economía y Empresa de la Universitat Oberta de Catalunya.

Ha desarrollado ponencias para congresos internacionales y conferencias sobre la gestión de la cartera de productos.

Miembro asesor del I y II Congreso Nacional del Marketing Cerámico.

Vicepresidente del Club de Marketing de Castellón.

PRECIO Y MATRÍCULA

Documentación:

- Fotocopia del DNI
- Justificante del pago de las tasas del curso

*Estudiantes UJI o miembros de la SAUJI:

- Fotocopia del Carné de estudiante o de la matrícula
- Documento acreditativo como miembro de la SAUJI

DEBE CUMPLIMENTAR LA PREINSCRIPCIÓN WEB: "Reserva tu plaza"

Plazas limitadas (20 alumnos máximo)

Precio:

- Profesionales: 180€
- Estudiantes y miembros de la SAUJI: 100€

Desde la FUE-UJI actuamos como Entidad Organizadora, esto es, les gestionamos de forma gratuita toda la documentación ante la **Fundación Tripartita para la Formación en el Empleo (FTFE)** para que puedan bonificarse de los cursos de formación que se realiza en nuestro centro.

Para poder acceder a las ayudas para formación se deben cumplir esencialmente los siguientes requisitos:

- 1.- El participante debe ser trabajador por cuenta ajena, (no autónomos ni administraciones públicas)
- 2.- La formación debe ser pagada por la empresa
- 3.- La empresa debe tener ubicación en el territorio español

Toda empresa dispone cada año de un crédito para gastar en formación. Para calcular dicho crédito hay que considerar dos factores:

- 1.- Plantilla media del año anterior
- 2.- Importe (total) de las bases de cotización por contingencias profesionales pagadas por la empresa en el año anterior.

A partir de ahí y en función del número de trabajadores en plantilla se aplicará un porcentaje de bonificación.

El coste máximo bonificable de cada curso dependerá del número de participantes, la modalidad y duración del curso.

Si tienen pensado realizar algún curso de los que ofrecemos en el catálogo de la **FUE-UJI** y quieren bonificarse, es necesario que cumplimenten toda la documentación adjunta y nos la hagan llegar 10 días antes del inicio del curso, ya que, una vez iniciado no será posible aplicar la bonificación.

NOTA:

Es importante leer toda la documentación.

Es imprescindible cumplimentar y firmar debidamente toda la documentación.

Finalizado el curso y tramitado su expediente ante el aplicativo de la Fundación Tripartita, deberá esperar a que se les comunique el importe a bonificar y en el TC de qué mes.

Documentación para descargar necesaria:

1. [[Procedimiento para la bonificación](#)]
2. [[Anexo de Adhesión al Convenio](#)]
3. [[Comunicación a la RLT](#)]
4. [[Ficha empresa](#)]
5. [[Ficha participante](#)]



Posa't en contacte amb nosaltres
t'ajudem a trobar allò que necessites



Silvia Membrilla

Telèfon: 964 38 72 09
formacion@fue.uji.es



Andrea Navarro

Telèfon: 964 38 72 12
formacion@fue.uji.es



Reyes Riera

Telèfon: 964 38 72 10
formacion@fue.uji.es



+34 964 38 72 22



Fundación Universitat Jaume I - Empresa, Campus Riu
Sec.
Edif. Escola de Doctorat i Consell Social, s/n
12071 Castelló de la Plana, España



Accessos

[Home](#)
[Informació institucional](#)
[R & D & I](#)
[Formació](#)
[Jornades](#)
[Pràctiques](#)
[Beques per a titulats](#)
[EuroFUE-UJI](#)

Més visitats

[Cursos FUE-UJI](#)
[Ofertes de Pràctiques](#)
[Ofertes de Beques per a](#)
[Titulats](#)
[Projectes EuroFUE-UJI](#)
[Pròxims Congressos i](#)
[Jornades](#)

Altres webs de la FUE-UJI

[elfue.com](#)
[EuroFUE-UJI](#)
[InnovaUJI](#)

[Avis Legal](#)

[Portal de transparència](#)

