

Curso de gestion del punto de venta:
cómo aumentar las ventas en la tienda
(20 edición)



Mixed Classroom
Based



From 07/02/2013
to 15/02/2013



16 hours



PDF
Course



Registration
information



150€



Sorry this content is only available in Spanish. Translation coming soon

Fechas: 7,8,14 y 15 de febrero de 2013. **Aplazado.**

Horario de mañana: jueves y viernes 9:30 a 13:30h.

Duración: 16 horas lectivas.

Precio: 150€

NOTA: Es convalidable por 0.5 crédito de libre configuración para todas las titulaciones de la UJI de Grado, Primer y Segundo Ciclo

Necesidad y oportunidad:

Ofrecer la posibilidad de ampliar conocimientos para la correcta gestión del comercio detallista, franquicias y cadenas comerciales para aumentar las ventas y su rentabilidad.

Hacer una aplicación práctica de los conceptos del marketing en su punto de venta, tanto del pequeño empresario o tienda individual como de franquicias, cadenas de tiendas, etc.

Destinatarios:

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

Objetivos:

Se trata de un curso dirigido a adquirir los conocimientos necesarios para aumentar las ventas y la rentabilidad tanto de franquicias y cadenas de tiendas como del comercio individual.

Se pretende lograr 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, así como incrementar la venta cruzada y la compra impulsiva.

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.

Metodología del curso

El curso será presencial, con la realización de casos prácticos y a la finalización se hará un trabajo práctico o proyecto.

Temario**1. Introducción.**

Marketing y merchandising aplicados al punto de abanica.

2. Análisis del consumidor.

¿Cómo compra el consumidor? Conociendo al consumidor: su comportamiento y hábitos de consumo.

3. Elementos externos del Punto de Venta.

Factores para determinar el emplazamiento. Elementos exteriores sobre los que actúa el Merchandising.

4. Implantación de la superficie de ventas.

Cómo distribuir los productos para incrementar las ventas. Cómo rentabilizar el punto de venta.

5. Gestión del surtido.

Análisis del surtido actual y del que se debería disponer.

6. Optimización del lineal.

Dónde se debe ubicar cada producto para conseguir más ventas Gestión del lineal y análisis de su rendimiento.

7. La animación del Punto de Venta.

Cómo conseguir la ambientación adecuada. Cómo gestionar correctamente las promociones y la publicidad en el punto de venta de cara a la obtención de la máxima notoriedad.

8. Animación visual.

Utilización de la cartelería y otras herramientas. Cómo gestionar el escaparate en función de ratios de medida.

9. Escaparatismo.

Gestión del escaparate del punto de venta para generar atracción y convicción, provocando el deseo de compra.

Criterios de evaluación del curso

La evaluación del alumno se hará según su participación en los diferentes casos prácticos a realizar en clase, así como mediante la realización de un trabajo práctico a finales del curso.

DOCUMENTACIÓN QUE HAY QUE APORTAR:

2 fotocopias del DNI (alumnos extranjeros, NIE o pasaporte).

Justificante del ingreso de las tasas del curso, en la cuenta que se indica a continuación.

Copia del carnet de la UJI, copia de matrícula o carta de SAUJI.

Importe matrícula: 150€

Nº de cuenta: 2100-4236-14-2200003795 (Entidad: La Caixa)

companies and entities



Contact with us
we help you find what you need



Silvia Membrilla

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



Andrea Navarro

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



Reyes Riera

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



+34 964 38 72 22



Fundación Universitat Jaume I - Empresa, Campus Riu
Sec.
Edif. Escuela de Doctorado y Consejo Social, s/n
12071 Castellón de la Plana, España



Access

[Home](#)
[La Fundación](#)
[R & D & I](#)
[Training](#)
[Conferences](#)

Most visited

[FUE-UJI Courses](#)
[Extracurricular](#) [internship](#)
[vacancies](#)
[Scholarships for graduates](#)
[vacancies](#)
[European and International](#)

Other foundation Websites

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

[Legal Notice](#)

[Transparency Portal](#)

[Work Placements](#)
[Graduate Scholarships](#)
[EuroFUE-UJI](#)

[Projects EuroFUE-UJI](#)
[Upcoming Conferences,](#)
[Seminars and Congresses](#)

Universitat Jaume I–Business Foundation (FUE-UJI) CIF: G-12366993