

# ÍNDICE IMAGEN Y POSICIONAMIENTO DEL PUNTO DE VENTA

## TEMA 1 DISTRIBUCIÓN COMERCIAL

---

- Funciones.
- Circuitos de Distribución.
- Función de los intermediarios.
- Evolución y formas de comercio.
  - Comercio independiente.
  - Comercio asociado.
  - Comercio integrado.
- Urbanismo Comercial.
- Evolución de la distribución:
  - Motivos económicos,
  - Motivos jurídicos.
  - Motivos socio-culturales.
- Tendencias de concentración.

## TEMA 2 ÁREA DE VENTA – INFLUENCIA

---

- Definición.
- Potencial económico de la zona: población actual, potencial de gastos (ingresos medios, nivel de vida, etc.)
- Evaluación de la competencia: reparto cuantitativo, geográfico, orientaciones comerciales.
- Concepto de evasión.
- Influencia del establecimiento.

## TEMA 3 LOS CLIENTES

---

- La clientela actual y potencial:
  - Tipologías de clientes.
  - Hábitos y motivaciones de compra.
  - Comportamientos de compra.
  - Segmentación.

## TEMA 4 MARKETING Y POSICIONAMIENTO

---

- El surtido:
  - Composición.
  - Caracterización: amplio, profundo, estructurado.
- La política de precios:
  - Objetivos.
  - Modalidades.
- Marketing y posicionamiento.

## TEMA 5 EL PRECIO DE VENTA

---

- Porcentaje sobre el precio de compra.
- Impuesto sobre el valor añadido, coeficiente multiplicador.
- Impuestos específicos sobre ciertos bienes o servicios.
- Cálculo del precio de venta.
- Descuentos.
- Niveles de precios.
- Evaluación de la competencia y del cliente.

## TEMA 6 TÉCNICAS DE VENTA

---

- Tipos de venta:
  - Venta de contacto.
  - Venta impersonal.
  - Venta en tienda.
  - Venta a distancia.
  - Venta en autoservicio.
- Servicios ofertados:
  - Horario de apertura.
  - Servicios complementarios.
  - Condiciones de entrega, de crédito.
  - Asistencia Técnica.

## TEMA 7 COMUNICACIÓN E IMAGEN

---

- Logotipo.
- Ambiente.
- Comunicación publicitaria y promocional.
- Criterios para la elección del posicionamiento del punto de venta:
  - La competencia.
  - La clientela.
  - Las orientaciones comerciales.