

OBJETIVOS ANIMACIÓN EN EL PUNTO DE VENTA

- Introducir al alumno a los conceptos de merchandising y animación del punto de venta, sus orígenes, funciones y elementos que lo componen.
- Conocer en qué consiste el surtido, sus características y cómo clasificarlo para que sea rentable.
- Análisis del consumidor en el punto de venta, detectar sus motivaciones de compra para lograr un correcto posicionamiento del producto.
- Distinguir los distintos tipos de clientes y de compras, conocer el proceso de decisión de compra y cómo se genera.
- Aprender a organizar la imagen exterior del establecimiento.
- Diferenciar las tareas a realizar en el escaparate y en el interior.
- Armonizar el trabajo del interior y del exterior del local comercial.
- Conseguir una correcta distribución del espacio interior.
- Aprender los conceptos de balance, énfasis y proporción.
- Influir sobre la circulación del consumidor en el interior del local comercial.
- Conocimiento de las secciones y el mobiliario para gestionarlos rentablemente.
- Uso correcto de las zonas frías y zonas calientes.
- Aprender a planificar la política de precios.
- Estrategias del lineal y el facing, técnicas de implantación de productos.
- Conocer el vocabulario relacionado con la animación en el punto de venta.