

GESTIÓ DE VENDES I ORGANITZACIÓ DE L'ESPAI COMERCIAL (50 HORES)

1. Organització de la superfície comercial:

- Tècniques de marxandatge.
- Distribució dels passadissos.
- Implantació de les seccions.
- Comportament del client en el punt de venda.
- Zones calentes i zones fredes.
- Normativa aplicable al disseny d'espais comercials.

2. Col·locació, exposició i reposició dels productes en la zona de venda:

- L'assortiment.
- L'amplitud, l'amplària, la profunditat, la coherència, la notorietat i l'essència.
- Elecció de referències.
- Aplicacions informàtiques per a la gestió de l'assortiment.
- Disposició del mobiliari.
- Classificació de productes per famílies, gammes, categories, posicionament, condicionament i codificació.
- Definició i funcions del lineal. Zones i nivells del lineal.
- Sistemes de repartiment del lineal.
- Sistemes de reposició del lineal.
- Tipus d'exposicions del lineal.
- Característiques tècniques, comercials i psicològiques dels productes.
- Temps d'exposició.
- Gestió per categories de productes.
- Els frontals (facings).

3. Cobrament dels productes venuts al consumidor particular o final:

- Monedes i bitllets de curs legal.
- Càlcul mental per a agilitar el cobrament.
- Protocols de prevenció de bitllets falsos.
- El cobrament de productes amb el terminal punt de venda.
- Sistemes de fidelització de clients: targetes.
- Procediment arqueig de caixa
- Els mitjans de pagament electrònics.
- Tiquet de caixa. Factura simplificada. Abonaments.

4. Embalatge i empaquetat dels articles venuts al consumidor particular:

- L'empaquetat i la imatge de l'empresa.
- Tipus d'embalatges i empaquetats.
- L'adaptació de l'empaquetat a la mena d'article.
- Tècniques d'empaquetat.
- Materials. Ornaments i complements d'empaquetament.
- Envasos per a productes fràgils.