

# TÉCNICO

---

TÉCNICO EXPERTO EN MERCHANDISING Y  
ANIMACIÓN DEL PUNTO DE VENTA

**esneca**  
BUSINESS SCHOOL

T033

- DIPLOMA AUTENTIFICADO POR NOTARIO EUROPEO -



## DESTINATARIOS

Este curso de técnico experto en merchandising y animación del punto de venta está destinado a empresarios, emprendedores o trabajadores en el ámbito de la empresa y comercio. Permite conocer el mercado, el consumidor, la asistencia al cliente, el proceso de compra, las ventas, el vendedor, los aspectos generales del merchandising y la publicidad en el lugar de venta.

A lo largo del estudio, el alumno conocerá el concepto de mercado, así como al consumidor y sus necesidades y motivaciones, el servicio y asistencia al cliente, el proceso de compra, las ventas y el vendedor, la animación en el punto de venta, el exterior del punto de venta, el lineal e incluso los aspectos generales sobre merchandising, entre otros.

En ambas modalidades el alumno recibirá acceso a un curso inicial donde encontrará información sobre la metodología de aprendizaje, la titulación que recibirá, el funcionamiento del Campus Virtual, qué hacer una vez el alumno haya finalizado e información sobre Grupo Esneca Formación. Además, el alumno dispondrá de un servicio de **clases en directo**.

## FICHA TÉCNICA

CARGA HORARIA  
300H



MODALIDAD  
A DISTANCIA / ONLINE  
\*Ambas modalidades incluyen  
módulos con clases en directo



CURSO INICIAL  
ONLINE



TUTORIAS  
PERSONALIZADAS



IDIOMA  
CASTELLANO



DURACIÓN  
HASTA UN AÑO  
\*Prorrogable



## IMPORTE

VALOR ORIGINAL: 1520€  
VALOR ACTUAL: 380€

## CERTIFICACIÓN OBTENIDA

---


Una vez finalizados los estudios y superadas las pruebas de evaluación, el alumno recibirá un diploma que certifica el **“TÉCNICO EXPERTO EN MERCHANDISING Y ANIMACIÓN DEL PUNTO DE VENTA”**, de ESNECA BUSINESS SCHOOL, avalada por nuestra condición de socios de la CECAP y AEEN, máximas instituciones españolas en formación y de calidad.

Los diplomas, además, llevan el sello de Notario Europeo, que da fe de la validez, contenidos y autenticidad del título a nivel nacional e internacional.

## REDES SOCIALES

---

 [www.facebook.com/esnecaschool](http://www.facebook.com/esnecaschool)

 [linkedin.com/school/esneca-business-school](http://linkedin.com/school/esneca-business-school)

 [@esneca.business.school](https://www.instagram.com/esneca.business.school)

 [www.esneca.com](http://www.esneca.com)

 [www.twitter.com/ESNECA](http://www.twitter.com/ESNECA)

 [www.esneca.com/blog](http://www.esneca.com/blog)

# **CONTENIDO FORMATIVO**

---

## **UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL MERCADO**

1. Concepto de mercado
2. Definiciones y conceptos relacionados
3. División del mercado

## **UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL CONSUMIDOR**

1. El consumidor y sus necesidades
2. La psicología del mercado
3. La psicología del consumidor
4. Necesidades
5. Motivaciones
6. Tipos de consumidores
7. Análisis del comportamiento del consumidor
8. Factores de influencia en la conducta del consumidor
9. Modelos del comportamiento del consumidor

## **UNIDAD DIDÁCTICA 3. SERVICIO/ASISTENCIA AL CLIENTE**

1. Servicio al cliente
2. Asistencia al cliente
3. Información y formación del cliente
4. Satisfacción del cliente
5. Formas de hacer el seguimiento
6. Derechos del cliente-consumidor
7. Tratamiento de reclamaciones
8. Tratamiento de dudas y objeciones

## **UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL PROCESO DE COMPRA**

1. Proceso de decisión del comprador
2. Roles en el proceso de compra
3. Complejidad en el proceso de compra
4. Tipos de compra
5. Variables que influyen en el proceso de compra

## **UNIDAD DIDÁCTICA 5. VENTAS**

1. Introducción
2. Teorías de las ventas
3. Tipos de ventas
4. Técnicas de ventas

## **UNIDAD DIDÁCTICA 6. EL VENDEDOR. PSICOLOGÍA APLICADA**

1. El vendedor
2. Tipos de vendedores
3. Características del buen vendedor
4. Cómo tener éxito en las ventas
5. Actividades del vendedor
6. Nociones de psicología aplicada a la venta
7. Consejos prácticos para mejorar la comunicación
8. Actitud y comunicación no verbal

## **UNIDAD DIDÁCTICA 7. ANIMACIÓN EN EL PUNTO DE VENTA.**

1. Merchandising
2. Condiciones ambientales
3. Captación de clientes
4. Diseño interior
5. Situación de las secciones
6. Animación
7. Mobiliario
8. La Circulación de los Clientes
9. Distribución de las secciones
10. La cartelería y señalización

## **UNIDAD DIDÁCTICA 8. EXTERIOR DEL PUNTO DE VENTA**

1. Introducción
2. La identidad, logo y rótulo
3. Entrada al establecimiento
4. Acciones para tener un comercio actual
5. ¿Dónde establezco el punto de venta?
6. ¿Por qué es importante la imagen exterior de mi punto de venta?
7. El escaparate

## **UNIDAD DIDÁCTICA 9. EL LINEAL**

1. Optimización de líneas
2. Reparto del lineal
3. La implantación del lineal
4. Los diferentes niveles del lineal
5. Presentación de los productos del lineal

## **UNIDAD DIDÁCTICA 10. ASPECTOS GENERALES SOBRE MERCHANDISING**

1. Concepto de merchandising
2. Tipos de merchandising
3. Análisis de la promoción en el punto de venta
4. Objetivos del merchandising promocional
5. Tipos de promociones en el punto de venta
6. Tipos de periodos para promocionar el establecimiento
7. Actitudes para un buen funcionamiento de su negocio

## **UNIDAD DIDÁCTICA 11. PUBLICIDAD EN EL LUGAR DE VENTA (PLV)**

1. ¿Cómo gestionar eficazmente el área expositiva?
2. Técnicas de animación
3. La publicidad en el lugar de venta (PLV)
4. Objetivos de la publicidad
5. El mensaje publicitario
6. Elementos de venta visual