



# CUALIFICA2

Escuela Superior de Cualificaciones Profesionales S.A.U



## CURSOS ONLINE GRATUITOS 2020

Formación 100% Subvencionada



Sector: COMERCIO

# Curso Promociones Comerciales en el Punto de Venta y Online Gratis

MÁS INFORMACIÓN EN: [www.cualifica2.es](http://www.cualifica2.es)  
(+34) 958 050 208



## Curso Promociones Comerciales en el Punto de Venta y Online Gratis



**DURACIÓN:**  
70 horas



**MODALIDAD:**  
Online



**PRECIO:**  
Gratis



**TITULACIÓN:**  
Oficial

**SECTOR:**  
COMERCIO



Especialízate como profesional en tu sector



**100% gratuita**  
Formación 100% gratuita prioritariamente para empleados y autónomos



**Avalada por el SEPE**  
Titulación avalada por el Ministerio de Trabajo y por el Servicio Público de Empleo Estatal (SEPE).



**No consume créditos formativos**  
No tienes la necesidad de informar a tu empresa ya que no consume créditos formativos.



**180 horas de formación**  
Puedes realizar hasta 180 horas de formación con un máximo de 3 cursos o un curso cuyas horas superen las 180 establecidas en convocatoria.

## DESCRIPCIÓN

Ahora que ya tienes tu negocio establecido, es el momento de sacarle el máximo partido realizando las promociones más atractivas que sabes, cualquier negocio que tenga actividad física u online, esta tendrá que ir coordinada, por lo que en este Curso de Promociones de Venta y Online, aprenderás a desarrollar en ambos ámbitos campañas adaptadas a cada lugar. Infórmate y comienza ahora a poner a venta más creativas.

## Curso Promociones Comerciales en el Punto de Venta y Online Gratis

### OBJETIVOS

- Analizar y establecer un target concreto.
- Estudiar los fundamentos de la psicología del consumidor.
- Desarrollar promociones adaptadas al plano digital y offline al mismo tiempo.
- Adquirir las habilidades digitales propias de la venta online.
- Dominar las bases del merchandising y saber aplicarlos a tu ecommerce.

### PARA QUE TE PREPARA

Realizando el Curso de Promociones Comerciales en el Punto de Venta y Online, estarás preparado para trabajar como especialista en estrategias comerciales off y online. Se trata de una formación gratuita que te prepara para elaborar promociones que lleven al cliente, habiéndolo guiado previamente por todas las demás fases del funnel de conversión. Comienza ahora y prepárate para sacar el máximo de las campañas señaladas como Navidad, San Valentín o Día de la Madre.

### SALIDAS LABORALES

En el ámbito de las ventas son innumerables las salidas profesionales a las que se pueden acceder con ciertos conocimientos. Al completar este Curso de Promociones Comerciales en el Punto de Venta y Online, podrás especializarte en el desarrollo de estrategias de venta y el merchandising de diferentes empresas o diseñando las ofertas más efectivas en el punto de venta físico o en las web corporativas.

### TITULACIÓN

Titulación de COMM072PO PROMOCIONES COMERCIALES EN EL PUNTO DE VENTA Y ONLINE (SECTOR: COMERCIO) con 70 horas expedida por la Administración Pública



## TEMARIO

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. PROMOCIÓN EN EL PUNTO DE VENTA.

1. Comunicación comercial.
  - 1.- Publicidad y promoción.
  - 2.- Estrategias de comunicación.
  - 3.- Políticas de Marketing directo.
2. Planificación de actividades promocionales según el público objetivo.
  - 1.- Objetivos de la promoción de ventas.
  - 2.- Investigación comercial.
  - 3.- Tipos de fuentes de información.
  - 4.- Tipos de estrategia.
3. La promoción del fabricante y del establecimiento.
  - 1.- Diferencias entre fabricante y distribuidor.
  - 2.- Relaciones beneficiosas.
4. Formas de promoción dirigidas al consumidor.
  - 1.- Estrategias de atracción.
  - 2.- Información y lanzamiento.
  - 3.- Venta.
  - 4.- Notoriedad.
5. Selección de acciones.
  - 1.- Temporadas y ventas estacionales.
  - 2.- Degustaciones y demostraciones en el punto de venta.
6. Animación de puntos calientes y fríos en el establecimiento comercial.
  - 1.- Tipos de animación y clientes del punto de venta.
  - 2.- Áreas de bases: expositores, góndolas, vitrinas e isletas.
  - 3.- Indicadores visuales, productos ganchos, decoración.
  - 4.- Centros de atención e información en el punto de venta.
7. Utilización de aplicaciones informáticas de gestión de proyectos/tareas.

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. MERCHANDISING Y ANIMACIÓN DEL PUNTO DE VENTA.

1. Definición y alcance del merchandising.
2. Tipos de elementos de publicidad en el punto de venta.
  - 1.- La PLV.
  - 2.- Carteles: colgantes, displays, pancartas, stoppers y adhesivos.
  - 3.- Mástiles y banderolas.
  - 4.- Expositores de mercancía.
  - 5.- Stands.
3. Técnicas de rotulación y serigrafía.

## Curso Promociones Comerciales en el Punto de Venta y Online Gratis

- 1.- Técnicas más importantes.
- 2.- Serigrafía.
- 3.- Tipos de letras.
- 4.- Forma y color para folletos.
- 5.- Cartelería en el punto de venta.
4. Mensajes promocionales.
  - 1.- Mensaje publicitario-producto.
  - 2.- Mecanismo de influencia: reflexión y persuasión.
  - 3.- Reglamentación de la publicidad y promoción en el punto de venta.
5. Aplicaciones informáticas para la autoedición de folletos y carteles publicitarios.
  - 1.- Ventajas.
  - 2.- Indesing.
  - 3.- QuarkXPress.
  - 4.- Adobe Photoshop.
  - 5.- Adobe Illustrator.
  - 6.- Microsoft Publisher.
  - 7.- Adobe pagemaker.
  - 8.- Scribus.

### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. CONTROL DE LAS ACCIONES PROMOCIONALES.**

1. Criterios de control de las acciones promocionales.
  - 1.- Fases.
  - 2.- Método SMART.
  - 3.- Recogida de información.
  - 4.- Criterios cualitativos y cuantitativos.
2. Cálculo de índices y ratios económico-financieros.
  - 1.- Ratios relacionados con la gestión lineal.
  - 2.- Caso práctico.
  - 3.- Margen bruto.
  - 4.- Caso práctico.
  - 5.- Tasa de marca.
  - 6.- Rentabilidad bruta.
3. Análisis de resultados y ratios de control de eficacia de las acciones promocionales.
  - 1.- Tipos de consumidores.
  - 2.- Tipos de promoción en función del consumidor.
  - 3.- Ratios de evolución de ventas y entrada de clientes.
  - 4.- Ratio de conversión.

## Curso Promociones Comerciales en el Punto de Venta y Online Gratis

- 5.- Ratio de tique medio.
- 6.- Caso práctico.
- 4. Aplicación de medidas correctoras en el punto de venta.
  - 1.- Valoración de las estrategias planificadas.
  - 2.- Razones de las desviaciones y necesidad de medidas correctoras.
  - 3.- Ejemplos de medidas correctoras a implantar.
- 5. Utilización de hojas de cálculo informático para la organización y control del trabajo.
  - 1.- Ejemplos de medidas correctoras a implantar.
  - 2.- Coordinación del trabajo.
  - 3.- Plantillas de Microsoft Excel.
  - 4.- Plantilla de Microsoft PowerPoint.

### UNIDAD DIDÁCTICA 4. ACCIONES PROMOCIONALES ONLINE.

- 1. Internet como canal de información y comunicación de la empresa / establecimiento.
  - 1.- Conceptos previos.
  - 2.- Los servicios web y segmentación de audiencias.
  - 3.- Visibilidad y herramientas promocionales.
  - 4.- Principales estrategias.
  - 5.- Cambios clave.
- 2. Herramientas de promoción online, sitios y estilos web para la promoción de espacios virtuales.
  - 1.- La promoción online. Requisitos de la página web.
  - 2.- Modelos de contratación.
  - 3.- El Marketing viral, promoción de guerrillas.
- 3. Páginas web comerciales e informacionales.
  - 1.- Partes y elementos del diseño de páginas web.
  - 2.- Análisis del color.
  - 3.- Criterios comerciales en el diseño de páginas web.
  - 4.- Actividades en el proceso de compra-venta.
  - 5.- Usabilidad de la página web.
  - 6.- La web comercial frente a la web informacional.
- 4. Elementos de la tienda y/o espacio virtual.
  - 1.- Tipos de transacción.
  - 2.- Ventajas.
  - 3.- Tipos.
  - 4.- El escaparate virtual.
  - 5.- Visitas guiadas.
- 5. Elementos de la promoción online.

## Curso Promociones Comerciales en el Punto de Venta y Online Gratis

- 1.- Banners.
  - 2.- Otros elementos.
  - 3.- Networking.
  - 4.- Blogs.
  - 5.- Objetivos de la promoción online.
  - 6.- Tipos de segmentación.
  - 7.- El modelo de Comunicación de Schramm.
- 6.Estrategias en Redes Sociales.

---

## REQUISITOS DE ACCESO

Para la realización del Curso SEPE COMM072PO PROMOCIONES COMERCIALES EN EL PUNTO DE VENTA Y ON LINE el requisito principal es ser Trabajador del Sector Comercio.

---

## METODOLOGÍA

Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutoría e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios. La metodología a seguir es ir avanzando a lo largo del itinerario de una serie de temas y ejercicios. Para su evaluación, el alumno/a deberá completar todos los ejercicios propuestos en el curso. La t alumno/a por correo una vez se haya comprobado que ha completado el itinerario de aprendizaje satisfactoriamente.

---

## FICHA MATRICULACIÓN

Para poder formalizar la solicitud de inscripción en este curso debe completar sus datos de registro. Para ello rellene y envíenos e participación en pdf que le presentamos continuación:

[Solicitud de Participación](#)