



## **Distribución y decoración dentro del comercio**

## Distribución y decoración dentro del comercio

**Duración:** 80 horas

**Precio:** euros

**Modalidad:** e-learning

### Metodología:

El Curso será desarrollado con una metodología a Distancia/on line. El sistema de enseñanza a distancia está organizado de tal forma que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales, también se realiza en esta modalidad para permitir el acceso al curso a aquellos alumnos que viven en zonas rurales lejos de los lugares habituales donde suelen realizarse los cursos y que tienen interés en continuar formándose. En este sistema de enseñanza el alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a sus circunstancias personales de tiempo

El alumno dispondrá de un acceso a una plataforma de teleformación de última generación con un extenso material sobre los aspectos teóricos del Curso que deberá estudiar para la realización de pruebas objetivas tipo test. Para el aprobado se exigirá un mínimo de 75% del total de las respuestas acertadas.

El Alumno tendrá siempre que quiera a su disposición la atención de los profesionales tutores del curso. Así como consultas telefónicas y a través de la plataforma de teleformación si el curso es on line. Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá del tipo de curso elegido y de las horas del mismo.

### Profesorado:

Nuestro Centro fundado en 1996 dispone de 1000 m2 dedicados a formación y de 7 campus virtuales.

Tenemos una extensa plantilla de profesores especializados en las diferentes áreas formativas con amplia experiencia docentes: Médicos, Diplomados/as en enfermería, Licenciados/as en psicología, Licenciados/as en odontología, Licenciados/as en Veterinaria, Especialistas en Administración de empresas, Economistas, Ingenieros en informática, Educadores/as sociales etc...

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas de las siguientes formas:

- Por el aula virtual, si su curso es on line
- Por e-mail
- Por teléfono

### Medios y materiales docentes

-Temario desarrollado.

-Pruebas objetivas de autoevaluación y evaluación.

-Consultas y Tutorías personalizadas a través de teléfono, correo, fax, Internet y de la Plataforma propia de Teleformación de la que dispone el Centro.

### Titulación:

Al finalizar el curso obtendrás un certificado de realización y aprovechamiento del curso según el siguiente modelo:



### Requisitos previos:

No hay requisitos previos ni profesionales ni formativos

### Salidas profesionales:

Esta formación está encaminada a obtener una mejor cualificación y competencia profesional.

### Programa del curso:

- 1.0 El marketing en el punto de venta
- 1.1 El marketing y el merchandising
- 1.2 Fases de aplicación del merchandising, imagen de la empresa
- 1.3 Características del consumidor
- 1.3.1 El comportamiento en el punto de venta
- 1.4 Diseño del punto de venta
- 1.5 El surtido, criterios de determinación
- 1.5.1 Análisis del surtido y de la estructura de mercado

- 2.0 Tratamiento del espacio
  - 2.1 Introducción
  - 2.2 Mobiliario
  - 2.3 Circulación en el establecimiento
  - 2.4 Implantación por secciones y por familias de productos
    - 2.4.1 Características de los productos
    - 2.4.2 Los condicionantes técnicos
    - 2.4.3 La atracción de las diferentes zonas de la sala de venta
    - 2.4.4 Adecuar los muebles al tipo de producto
  - 2.5 Normativa de seguridad e higiene aplicada a la sala de ventas
    - 2.5.1 Normativa de seguridad aplicada a la sala de ventas - normativa de protección contra incendios
    - 2.5.2 Normativa de seguridad aplicada a la sala de ventas - normativa relativa a los riesgos eléctricos
    - 2.5.3 Normativa de higiene aplicada a la sala de ventas
- 3.0 Optimización del lineal
  - 3.1 Definición e implantación
  - 3.2 Criterios organizativos
  - 3.3 Cálculo de la rentabilidad del lineal
    - 3.3.1 Avances informáticos
- 4.0 Diseño y composición del escaparate
  - 4.1 Principios básicos para el diseño del escaparate
  - 4.2 Presentación y distribución de los elementos
  - 4.3 Cómo captar la atención, rótulos, carteles, displays y exhibidores
  - 4.4 El planteamiento del escaparate como medio de venta
  - 4.5 Investigación y pruebas instrumentales
- 5.0 Publicidad en el punto de venta (PLV)
  - 5.1 Planificación e implantación de la PLV
    - 5.1.1 Los medios publicitarios
    - 5.1.2 Cartelística
  - 5.2 Organización de la campaña de promoción en el punto de venta
- 6.0 Animación en el punto de venta
  - 6.1 Permanente e intermitente
    - 6.1.1 Las promociones
- 7.0 La iluminación
  - 7.1 Introducción. La luz artificial
  - 7.2 Diversos tipos de lámpara

- 
- 7.3 La iluminación en el comercio
  - 7.4 Consejos prácticos para proyectos de iluminación
  
  - 8.0 El color
  - 8.1 Introducción: luz y color
  - 8.2 El color pigmento. Tono. Saturación. Luminosidad
  - 8.3 Psicología del color, armonía y contraste
  - 8.4 Tonos calientes y fríos
  - 8.5 Dinámica de los colores
  - 8.6 El lenguaje de los colores
  
  - 9.0 Diferentes estilos de la decoración
  - 9.1 El estilo clásico
  - 9.2 El estilo moderno
  - 9.3 El estilo vanguardista
  - 9.4 El estilo naturista o rústico
  - 9.5 El estilo contemporáneo