



## **Escaparatismo y marketing en el punto de venta**

## Escaparatismo y marketing en el punto de venta

**Duración:** 60 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:

#### Escaparatismo

##### 1 Principios básicos del escaparatismo

- 1.1 Introducción
- 1.2 Aspectos generales en la elaboración de un escaparate
- 1.3 Principios básicos en el montaje de un escaparate
- 1.4 Características fundamentales que debe reunir un escaparate
- 1.5 Principios de composición
- 1.6 Ejercicio de reflexión

## 1.7 Cuestionario: Principios básicos de escaparatismo

### 2 Objetivos Comerciales del Escaparate

- 2.1 Introducción
- 2.2 Misión del escaparate
- 2.3 Finalidad del escaparate
- 2.4 Ejercicio de reflexión
- 2.5 Cuestionario: Objetivos comerciales del escaparate

### 3 Historia del Escaparatismo

- 3.1 Definición y clasificación de necesidad
- 3.2 Orígenes
- 3.3 El pasado del escaparatismo
- 3.4 El presente del escaparatismo
- 3.5 Cuestionario: Historia del escaparatismo

### 4 La percepción sensitiva

- 4.1 El modelo de la comunicación
- 4.2 Mensaje que debe transmitir el escaparate
- 4.3 El principio del umbral de percepción diferencial
- 4.4 El proceso de percepción
- 4.5 Introducción a la percepción sensitiva
- 4.6 Cómo captar la atención
- 4.7 Ejercicio de reflexión
- 4.8 Cuestionario: La percepción sensitiva

### 5 Principios básicos de la comunicación en el punto de venta

- 5.1 Principios básicos de la comunicación en el punto de venta
- 5.2 Situación dinámica y estática del cliente
- 5.3 Publicidad en el lugar de venta
- 5.4 Puntos fríos y calientes
- 5.5 Distribución de la mercancía
- 5.6 Cuestionario: Principios básicos de la comunicación en el punto de venta

### 6 Comunicación y escaparatismo

- 6.1 Definición de escaparate
- 6.2 Definición de escaparatista
- 6.3 Principios de percepción visual en escaparatismo
- 6.4 Ejercicio de reflexión
- 6.5 Cuestionario: Comunicación y escaparatismo

### 7 Elementos que intervienen en la animación de un escaparate

- 7.1 Elementos de ambientación
- 7.2 Revestimientos
- 7.3 Soportes
- 7.4 Perchas y exhibidores
- 7.5 Maniqués, módulos, banderas y fondos
- 7.6 Displays
- 7.7 Fantasías, demos y platós
- 7.8 Señalizadores, captadores y cartelerías
- 7.9 Ejercicio de reflexión
- 7.10 Cuestionario: Elementos que intervienen en la animación de un escaparate

### 8 Rotulación y serigrafía

- 8.1 Rotulación y serigrafía
- 8.2 La rotulación como imagen

- 8.3 Sistemas para rotular
- 8.4 Características y técnicas de la rotulación
- 8.5 Etiquetas
- 8.6 Anagramas y logotipos
- 8.7 Ejercicio de reflexión
- 8.8 Cuestionario: Rotulación y serigrafía

## **9 Localización exterior**

- 9.1 La fachada
- 9.2 El toldo
- 9.3 La marquesina
- 9.4 El nombre del establecimiento
- 9.5 La acera como elemento publicitario
- 9.6 El hall de la tienda
- 9.7 El cierre y la puerta
- 9.8 Ejercicio de reflexión
- 9.9 Cuestionario: Localización exterior

## **10 Adecuación de la imagen del escaparate**

- 10.1 Fases de análisis
- 10.2 Ámbito de influencia y público objetivo
- 10.3 Escaparatismo y competencia
- 10.4 Escaparatismo y segmentación del público objetivo
- 10.5 Ejercicio de reflexión
- 10.6 Cuestionario: Adecuación de la imagen del escaparate

## **11 Escaparatismo - presupuesto y programación**

- 11.1 Introducción
- 11.2 Partidas presupuestarias
- 11.3 Métodos para presupuestar
- 11.4 Programa de exposición de productos
- 11.5 Ejercicio de reflexión
- 11.6 Cuestionario: Escaparatismo, presupuesto y programación

## **12 Principios básicos para el diseño y montaje de un escaparate**

- 12.1 Líneas, volúmenes y superficies
- 12.2 Planificación - La idea
- 12.3 Planificación - El dibujo y el plano
- 12.4 Planificación - Montaje y decorado
- 12.5 Objetivos funcionales del montaje de un escaparate
- 12.6 Principios de utilización y reutilización
- 12.7 Principios de montaje del escaparate
- 12.8 Medios - Elementos estructurales y herramientas de trabajo
- 12.9 Medios - Elementos de fijación
- 12.10 Medios - Pinturas
- 12.11 Medios - Ceras, betún, colas y telas
- 12.12 Cronograma del escaparate I
- 12.13 Cronograma del escaparate II
- 12.14 Ejercicio de reflexión
- 12.15 Cuestionario: Principios básicos para el diseño y montaje de un escaparate

## **13 Ratios de control y stands**

- 13.1 Ratios de control
- 13.2 Indicadores de atracción, convicción y efectividad
- 13.3 Técnicas para elaborar ratios de control
- 13.4 El stand

- 13.5 Ejercicio de reflexión
- 13.6 Cuestionario: Ratios de control y stands

## **14 El color**

- 14.1 Introducción al color
- 14.2 La percepción del color
- 14.3 Cualidades del color
- 14.4 Clasificación de los colores
- 14.5 Armonía y contraste
- 14.6 La psicología del color
- 14.7 Criterios de selección de colores
- 14.8 Ejercicio de reflexión
- 14.9 Cuestionario: El color

## **15 La iluminación**

- 15.1 La iluminación
- 15.2 Lámparas, sistemas y accesorios de iluminación
- 15.3 Aplicación de luz a un local
- 15.4 Sombras y color
- 15.5 Ejercicio de reflexión
- 15.6 Cuestionario: La iluminación

## **16 Tipos de clasificaciones**

- 16.1 Escaparates según su ubicación
- 16.2 Escaparates según su estructura
- 16.3 Escaparates según su presentación
- 16.4 Escaparates según su función
- 16.5 Escaparates según su producto
- 16.6 Escaparates según su género
- 16.7 Ejercicio de reflexión
- 16.8 Cuestionario: Tipos de clasificaciones
- 16.9 Cuestionario: Cuestionario final

## **Marketing en el punto de venta**

### **1 Condicionantes del marketing**

- 1.1 Qué es el marketing
- 1.2 El consumidor
- 1.3 La demanda
- 1.4 El comprador
- 1.5 El mercado - Segmentación
- 1.6 Marketing-mix
- 1.7 Cuestionario: Condicionantes del Marketing

### **2 Estudio de mercados**

- 2.1 Universo y muestra
- 2.2 Selección del medio
- 2.3 Realización y conteo
- 2.4 Interpretación de la información
- 2.5 Parámetros estadísticos
- 2.6 Cuestionario: Estudio de mercados

### **3 El mercado**

- 3.1 Concepto de producto
- 3.2 Cualidades de los productos
- 3.3 Importancia del conocimiento del producto

- 3.4 Clasificación de los productos
- 3.5 Ciclo de vida del producto
- 3.6 Reposicionamiento del producto
- 3.7 Obsolescencia planificada
- 3.8 Estacionalidad
- 3.9 Productos diferenciados y de competencia perfecta
- 3.10 Producto puro y producto añadido
- 3.11 Competencia directa y producto sustitutivo
- 3.12 La importancia de la marca
- 3.13 Gama y línea de producto
- 3.14 Cuestionario: El mercado

#### **4 Política de productos**

- 4.1 Línea y artículo
- 4.2 Estrategias de marca
- 4.3 Estrategias de empaquetamiento
- 4.4 Posicionamiento estratégico en el mercado
- 4.5 Políticas de marketing
- 4.6 Cuestionario: Política de productos

#### **5 Política de precios**

- 5.1 Fijación de precios
- 5.2 Política de precios y CVP
- 5.3 Tácticas de introducción de precios
- 5.4 Descuentos bonificaciones y rappels
- 5.5 Cuestionario: Política de precios

#### **6 Política de distribución**

- 6.1 Que es la distribución
- 6.2 Venta directa
- 6.3 Venta con intermediarios
- 6.4 Canales de distribución
- 6.5 Tipos de distribución
- 6.6 Selección del canal
- 6.7 Distribución física de mercancías
- 6.8 Cuestionario: Política de distribución

#### **7 La comunicación**

- 7.1 Naturaleza y definición
- 7.2 Tipos de comunicación
- 7.3 Elementos del proceso de la comunicación
- 7.4 El proceso de comunicación
- 7.5 Problemas de la comunicación
- 7.6 Personalidades de los actores de la comunicación
- 7.7 Interacción de caracteres
- 7.8 Comportamientos
- 7.9 Las comunicaciones
- 7.10 La comunicación en la venta
- 7.11 La comunicación oral
- 7.12 Características de la comunicación oral
- 7.13 Normas para la comunicación oral efectiva
- 7.14 Reglas para hablar bien en público
- 7.15 La comunicación no verbal o lenguaje del cuerpo
- 7.16 Cuestionario: La comunicación

#### **8 Política de comunicación**

- 8.1 Elementos estratégicos de la política de comunicación
- 8.2 Seguimiento de la comunicación
- 8.3 Presupuesto de comunicación
- 8.4 Composición de la mezcla de comunicación
- 8.5 Cuestionario: Política de comunicación

## **9 Publicidad**

- 9.1 Publicidad
- 9.2 Establecimiento de metas y objetivos
- 9.3 Decisiones respecto al presupuesto
- 9.4 Decisiones respecto al mensaje
- 9.5 Decisiones respecto al medio
- 9.6 Evaluación y planificación de la campaña
- 9.7 Cuestionario: Publicidad

## **10 Promoción - relaciones públicas y merchandising**

- 10.1 Programa de promociones
- 10.2 Relaciones públicas
- 10.3 Merchandising
- 10.4 Cuestionario: Promoción, relaciones públicas y merchandising

## **11 El perfil del vendedor**

- 11.1 Introducción
- 11.2 Personalidad del vendedor
- 11.3 Clases de vendedores
- 11.4 Los conocimientos del vendedor
- 11.5 Motivación y destreza
- 11.6 Análisis del perfil del vendedor
- 11.7 El papel del vendedor
- 11.8 Cuestionario: El perfil del vendedor

## **12 La fachada del punto de venta**

- 12.1 Introducción
- 12.2 La fachada
- 12.3 El escaparate
- 12.4 Señalización exterior
- 12.5 Cuestionario: La fachada del punto de venta

## **13 El espacio de venta**

- 13.1 Introducción
- 13.2 Definición de las secciones
- 13.3 Las zonas en la sala de ventas
- 13.4 Localización de las secciones
- 13.5 La elección del mobiliario
- 13.6 Cuestionario: El espacio de venta

## **14 La venta como proceso**

- 14.1 Introducción
- 14.2 El proceso de compra-venta
- 14.3 El consumidor como sujeto de la venta
- 14.4 El comportamiento del consumidor
- 14.5 Motivaciones de compra-venta
- 14.6 Cuestionario: La venta como proceso

## **15 Características y hábitos del consumidor habitual**

- 15.1 Introducción

15.2 Proceso de decisión de compra dentro del establecimiento comercial

15.3 Tipos de compras

15.4 Principales instrumentos de conocimiento del consumidor

15.5 Cuestionario: Características y hábitos del consumidor habitual

## **16 Tipología de la venta**

16.1 Tipología según la pasividad - actividad

16.2 Tipología según la presión

16.3 Tipología según la implicación del producto

16.4 Tipología según el público y forma de venta

16.5 Cuestionario: Tipología de la venta

## **17 Técnicas de ventas**

17.1 Introducción

17.2 Fases de la venta

17.3 Contacto y presentación

17.4 Sondeo

17.5 Argumentación

17.6 La entrevista

17.7 Material de apoyo

17.8 El cierre de la venta

17.9 El seguimiento

17.10 Cuestionario: Técnicas de venta

## **18 Estrategia de ventas**

18.1 Previsión de ventas

18.2 Método de encuesta de intención de compra

18.3 Presentación del presupuesto de ventas

18.4 Organización y estructura de ventas

18.5 Personal de ventas

18.6 Cuestionario: Estrategia de ventas

## **19 Merchandising**

19.1 Merchandising

19.2 Tipos de merchandising

19.3 Gestión del surtido

19.4 Gestión estratégica del lineal

19.5 Rentabilidad directa del producto

19.6 Cuestionario: Merchandising

19.7 Cuestionario: Cuestionario final