

DEPENDIENTE DE COMERCIO

❖ Modalidad: Distancia.

❖ Duración: 76 horas

❖ Objetivos:

El alumno, a la finalización del curso, conocerá las funciones que desarrolla un Dependiente de Comercio, y habrá adquirido las habilidades y actitudes necesarias para desempeñar a la perfección este puesto de trabajo.

❖ Contenidos:

Módulo 1: Comunicación y Comportamiento del Consumidor

Técnicas de comunicación

Introducción. ¿Qué entendemos por comunicación?. El proceso de comunicación. Tipos de comunicación. Técnicas comunicativas. La comunicación no verbal. El mensaje. Dificultades en la comunicación. La comunicación en la empresa. Resumen.

El comportamiento de compra y venta

Introducción. Consumidores y compradores. El vendedor . El telemarketing. Resumen.

Módulo 2: Técnicas de Venta

Conocimiento de los productos

Concepto de producto. Clasificación de los productos. El ciclo de vida del producto. El plan portafolio. Sistemas de venta. Resumen.

La venta en el comercio

Introducción. Desarrollo del Proceso de Venta. Inicio y desarrollo de la entrevista. Fundamentos de marketing.

Resumen.

Módulo 3: Introducción a la Gestión de Stocks

Los inventarios

Concepto. Métodos para elaborar inventarios. Elaboración de inventarios. Tipos de inventarios. El inventario físico. El código de barras. Resumen.

Gestión de stocks

Costes asociados a la gestión de stocks. Nivel de servicio y coste de ruptura de stock. Stock de seguridad. Plazo de aprovisionamiento. Resumen.

Módulo 4: Introducción a la Organización del Punto de Venta

El surtido

El surtido: concepto y estructura El surtido: clasificación. El surtido: dimensiones. Cualidades del surtido. Selección del surtido. Análisis del surtido. La codificación del surtido. Resumen.

El interior del punto de venta

Introducción . El espacio de venta. Determinación de las secciones. Ubicación de las distintas secciones en la sala de ventas. Localización de las secciones. La elección del mobiliario. Tipos de compra. Resumen.

El exterior del punto de venta

La fachada del punto de venta. El escaparate. Señalización exterior. Resumen.