A woman with blonde hair, wearing a white long-sleeved shirt and an orange apron, is smiling while talking on a white mobile phone held to her right ear. She is sitting at a desk with a laptop open in front of her, and her left hand is resting on the laptop keyboard. The background is blurred, showing other people in a professional setting. The entire image has a semi-transparent red overlay.

# Promociones Comerciales en el Punto de Venta y Online. Avanzado

---

Formación online • 70 horas de duración

# CARACTERÍSTICAS

Avalado y  
reconocido por:



Confederación Española de Comercio

## Objetivos principales del curso

Con este curso online de Promociones comerciales del punto de venta online, aprenderás las técnicas de animación y las aplicaciones informáticas necesarias para la organización y control de las acciones promocionales.



Modalidad  
**100%  
online**



**Diploma** de  
Aprovechamiento

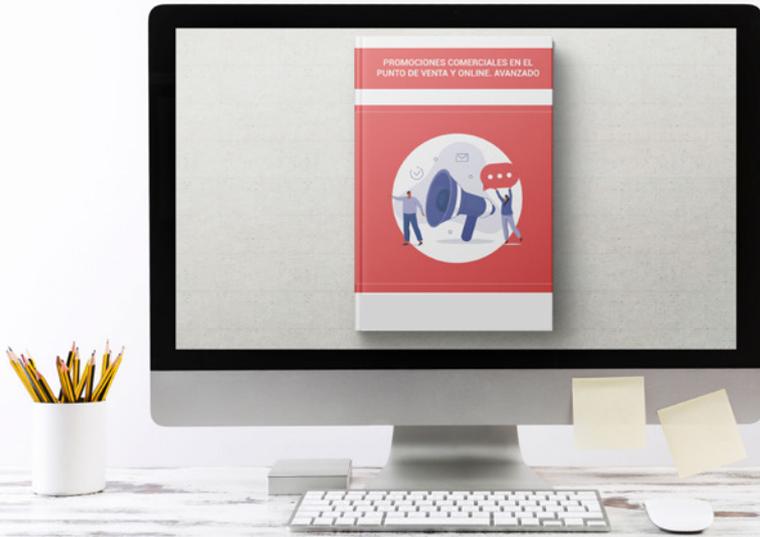


**Apoyo y  
asesoramiento**  
continuo



**Formación online**  
**(bonificable hasta el 100%)**





# TEMARIO

## ¿Qué **aprenderás** con nosotros?

1

### PROMOCIÓN EN EL PUNTO DE VENTA.

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

## 2

**MERCHANDISING Y ANIMACIÓN DEL PUNTO DE VENTA.**

- Definición y alcance del merchandising.
- Tipos de elementos de publicidad en el punto de venta.
  - La PLV.
  - Carteles: colgantes, displays, pancartas, stoppers y adhesivos.
  - Mástiles y banderolas.
  - Expositores de mercancía.
  - Stands.
- Técnicas de rotulación y serigrafía.
  - Técnicas más importantes.
  - Serigrafía.
  - Tipos de letras.
  - Forma y color para folletos.
  - Cartelería en el punto de venta.
- Mensajes promocionales.
  - Mensaje publicitario-producto.
  - Mecanismo de influencia: reflexión y persuasión.
  - Reglamentación de la publicidad y promoción en el punto de venta.
- Aplicaciones informáticas para la autoedición de folletos y carteles publicitarios.
  - Ventajas.
  - Indesing.
  - QuarkXPress.
  - Adobe Photoshop.
  - Adobe Illustrator.
  - Microsoft Publisher.
  - Adobe pagemaker.
  - Scribus.

## 3

**CONTROL DE LAS ACCIONES PROMOCIONALES.**

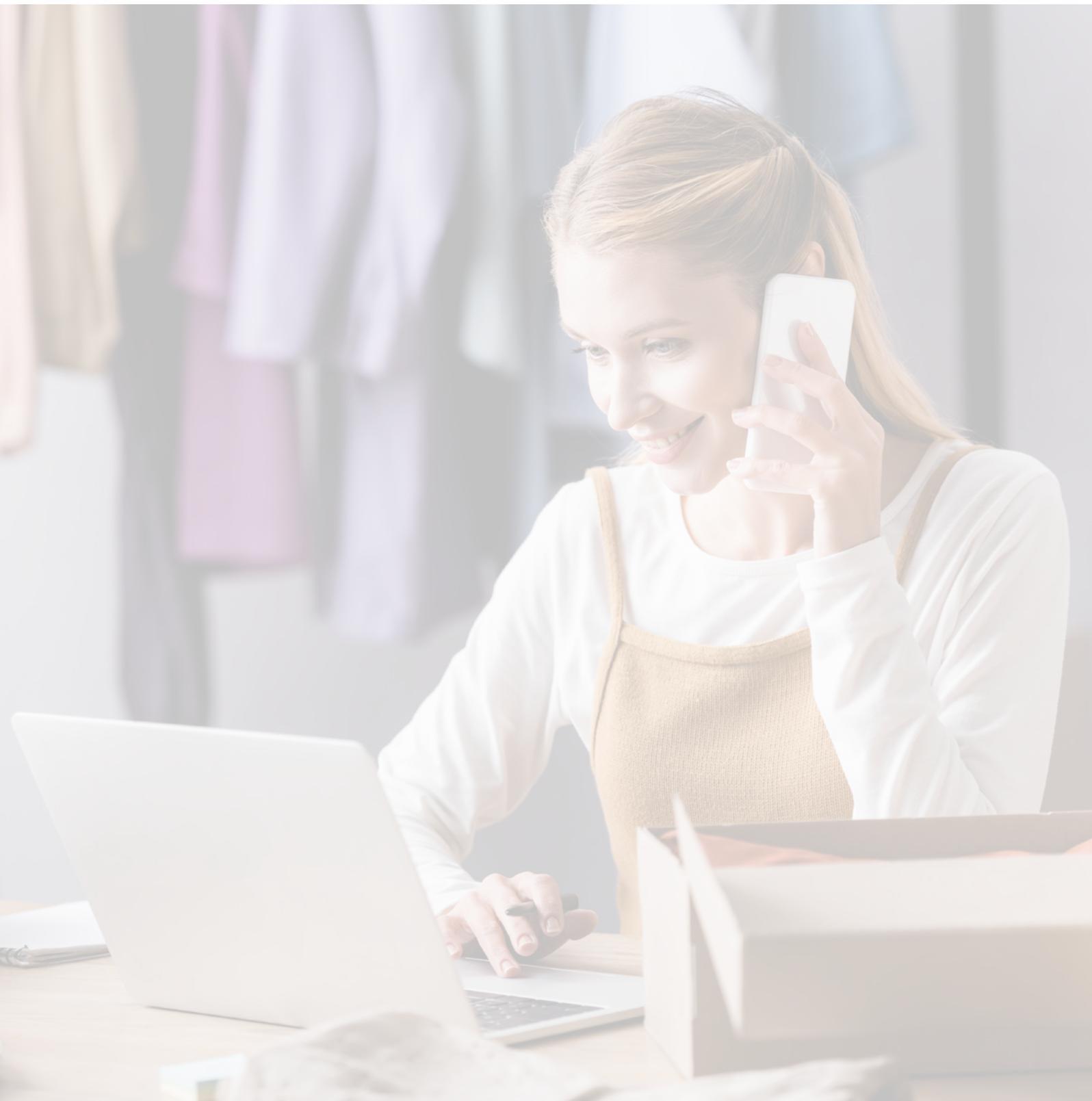
- Criterios de control de las acciones promocionales.
  - Fases.
  - Método SMART.
  - Recogida de información.
  - Criterios cualitativos y cuantitativos.
- Cálculo de índices y ratios económico-financieros.
  - Ratios relacionados con la gestión lineal.
  - Caso práctico.
  - Margen bruto.
  - Caso práctico.
  - Tasa de marca.
  - Rentabilidad bruta.
- Análisis de resultados y ratios de control de eficacia de las acciones promocionales.
  - Tipos de consumidores.
  - Tipos de promoción en función del consumidor.

- Ratios de evolución de ventas y entrada de clientes.
- Ratio de conversión.
- Ratio de tique medio.
- Caso práctico.
- Aplicación de medidas correctoras en el punto de venta.
  - Valoración de las estrategias planificadas.
  - Razones de las desviaciones y necesidad de medidas correctoras.
  - Ejemplos de medidas correctoras a implantar.
- Utilización de hojas de cálculo informático para la organización y control del trabajo.
  - Ejemplos de medidas correctoras a implantar.
  - Coordinación del trabajo.
  - Plantillas de Microsoft Excel.
  - Plantilla de Microsoft PowerPoint.

**4****ACCIONES PROMOCIONALES ONLINE.**

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

- Banners.
- Otros elementos.
- Networking.
- Blogs.
- Objetivos de la promoción online.
- Tipos de segmentación.
- El modelo de Comunicación de Schramm.
- Estrategias en Redes Sociales.





## 100% ONLINE. FLEXIBILIDAD

Nuestra **metodología online** está pensada para que los alumnos adquieran un nivel de conocimiento adecuado a su ocupación profesional. Ofrecemos un nivel alto de interactividad, siguiendo un plan de trabajo totalmente **individualizado**, con un **seguimiento y evaluación, acceso a contenidos 24 horas y ejercicios** que facilitan y amenizan el aprendizaje.

Una vez matriculado, el alumno recibirá las claves de acceso al **Campus Virtual** del curso para que, desde ese momento, pueda acceder cuando quiera (24 horas al día) en función de su disponibilidad horaria, y desde cualquier PC. Solo necesita conexión a Internet.

Además, el ritmo y el itinerario didáctico del curso están diseñados para ser conciliados con responsabilidades personales y laborales de los estudiantes.

## ¿Qué ventajas tiene la formación online?:



**Fácil de utilizar:** no se necesitan conocimientos específicos de informática para realizar el curso. Nuestra plataforma online orienta paso a paso en todo el proceso de formación.



**Tutor personal:** se pueden resolver las dudas en directo en horario de tutorías o consultar con un tutor personal a través de e-mail.



**Desde cualquier dispositivo:** sin desplazamientos. Con las claves de acceso se puede acceder al curso desde cualquier dispositivo.



**Videos y herramientas multimedia:** Foros, chats, casos prácticos y múltiples vídeos que harán que tu aprendizaje sea mucho más ameno.



**Disponible las 24 horas:** se puede acceder al curso en cualquier momento del día.



**Contenido descargable:** el contenido del curso y todo el material complementario está disponible para su descarga.



**Soporte técnico:** un equipo de soporte informático estará disponible para cualquier incidencia.



**Tutorías telefónicas:** el tutor estará disponible telefónicamente.

