

OPTIMIZACIÓN COMERCIAL EN EL PEQUEÑO COMERCIO+FCOA07 SENSIBILIZACIÓN EN MATERIA DE SOSTENIBILIDAD



Área: Sin clasificar
Modalidad: Teleformación
Duración: 50 h
Precio: Consultar

[Curso Bonificable](#)
[Contactar](#)
[Recomendar](#)
[Matricularme](#)

OBJETIVOS

Objetivo general: Definir los elementos clave necesarios para optimizar y renovar el pequeño comercio y conferirle una dimensión comercial que haga posible incrementar sus ventas, así como facilitar la toma de decisiones que permitan la reestructuración y actualización de sus respectivos establecimientos.

CONTENIDOS

1. TÉCNICA COMERCIAL 1.1. La investigación comercial y el sistema de investigación de mercado (SIM). 1.2. Cómo atraer a los clientes. 2. MERCHANDISING 2.1. Cómo mejorar y perfeccionar las habilidades comerciales: vender mejor. 2.2. Psicología de venta. 2.3. Técnicas de venta. 2.4. Cómo distribuir el punto de venta. 2.5. Cómo mejorar la eficacia del escaparate. 3. CLIENTES 3.1. Importancia del cliente. 3.2. Identificar sus expectativas para estructurar la estrategia de venta. 3.3. Como tratar cada tipo de cliente. 3.4. Garantizar la fidelidad de los clientes. 4. OPTIMIZAR LA EFICACIA COMERCIAL DEL PUNTO DE VENTA MEDIANTE EL MARKETING 4.1. Estrategia corporativa. 4.2. El Plan de Marketing Operativo. 4.3. Objetivos estratégicos de la fijación de precios. 4.4. Tendencias de la Organización de Ventas. 5. TÉCNICAS ADMINISTRATIVAS DE APROVISIONAMIENTO Y CONTROL DE STOCKS 5.1. Organización interna. 5.2. Logística. 6. UTILIZACIÓN DE INTERNET Y TIC'S PARA AUMENTAR LAS VENTAS 6.1. Internet. 6.2. Utilización de las TIC'S.

METODOLOGIA

- **Total libertad de horarios** para realizar el curso desde cualquier ordenador con conexión a Internet, **sin importar el sitio desde el que lo haga**. Puede comenzar la sesión en el momento del día que le sea más conveniente y dedicar el tiempo de estudio que estime más oportuno.
- En todo momento contará con un **asesoramiento de un tutor personalizado** que le guiará en su proceso de aprendizaje, ayudándole a conseguir los objetivos establecidos.
- **Hacer para aprender**, el alumno no debe ser pasivo respecto al material suministrado sino que debe participar, elaborando soluciones para los ejercicios propuestos e interactuando, de forma controlada, con el resto de usuarios.
- **El aprendizaje se realiza de una manera amena y distendida**. Para ello el tutor se comunica con su alumno y lo motiva a participar activamente en su proceso formativo. Le facilita resúmenes teóricos de los contenidos y, va controlando su progreso a través de diversos ejercicios como por ejemplo: test de autoevaluación, casos prácticos, búsqueda de información en Internet o participación en debates junto al resto de compañeros.
- **Los contenidos del curso se actualizan para que siempre respondan a las necesidades reales del mercado**. El departamento multimedia incorpora gráficos, imágenes, videos, sonidos y elementos interactivos que complementan el aprendizaje del alumno ayudándole a finalizar el curso con éxito.



REQUISITOS

Los requisitos técnicos mínimos son:

- Navegador Microsoft Internet Explorer 5.5 o superior, con plugin de Flash, cookies y JavaScript habilitados.
No se garantiza su óptimo funcionamiento en otros navegadores como Firefox, Netscape, Mozilla, etc.
- Resolución de pantalla de 800x600 y 16 bits de color o superior.
- Procesador Pentium II a 300 Mhz o superior.
- 32 Mbytes de RAM o superior.