

Implantación de espacios comerciales



Área: Implantación y animación en espacios comerciales

Modalidad: Teleformación

Duración: 90 h

Precio: Consultar

[Curso Bonificable](#)

[Contactar](#)

[Recomendar](#)

[Matricularme](#)

OBJETIVOS

Establecer la implantación de espacios comerciales.

CONTENIDOS

1 organización del punto de venta orientado al cliente - 1.1 el punto de venta y la superficie comercial - 1.2 marketing en el punto de venta - 1.3 relaciones entre fabricante y superficies comerciales - 1.4 normativa aplicable a las superficies comerciales - 1.5 actividades: organización del punto de venta orientado al cliente - 2 análisis del comportamiento del consumidor - 2.1 el comportamiento del consumidor - 2.2 diferencias entre el comprador y el consumidor - 2.3 tipos de clientes y unidades de consumo - 2.4 determinantes internos del comportamiento - 2.5 determinantes externos del comportamiento - 2.6 segmentación de mercados y los puntos de venta - 2.7 impacto del merchandising - 2.8 teoría del comportamiento del consumidor - 2.9 actividades: análisis del comportamiento del consumidor - 3 diseño interior del establecimiento comercial - 3.1 distribución del espacio interior - 3.2 dimensión del espacio comercial interior - 3.3 elementos interiores del establecimiento comercial - 3.4 ambiente del establecimiento - 3.5 distribución de pasillos - 3.6 implantación de las secciones - 3.7 disposición del mobiliario - 3.8 aplicaciones informáticas de diseño interior - 3.9 actividades: diseño interior del establecimiento comercial - 4 diseño exterior del establecimiento comercial - 4.1 introducción - 4.2 promoción visual del establecimiento - 4.3 tratamiento promocional - 4.4 elementos externos del establecimiento comercial - 4.5 tipos de rótulos exteriores - 4.6 iluminación exterior - 4.7 el toldo y su colocación - 4.8 el escaparate - 4.9 el hall del establecimiento - 4.10 normativa y trámites administrativos - 4.11 actividades: diseño exterior del establecimiento comercial - 5 organización del trabajo en el punto de venta - 5.1 recursos humanos y materiales - 5.2 planificación del trabajo a realizar - 5.3 presupuestos de implantación - 5.4 actividades: organización del trabajo en el punto de venta - 6 la implantación de espacios comerciales - 6.1 marketing y comercialización on line - 6.2 implantación física e implantación virtual de un negocio - 6.3 internet como canal de comunicación - 6.4 objetivos de la tienda y el supermercado virtual - 6.5 venta electrónica frente a las webs informacionales - 6.6 análisis del espacio comercial virtual - 6.7 actividades: la implantación de espacios comerciales - 6.8 cuestionario: cuestionario módulo 1 -

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 el **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.
- **El curso puede realizarse exclusivamente a través de Internet pero si el estudiante lo desea puede adquirir un manual impreso.** De esta manera podrá volver a consultar la información del curso siempre que lo desee sin que necesite utilizar el Campus Virtual o, estar conectado a Internet.

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.