

MF1327_1 - Operaciones auxiliares en el punto de venta



Editorial: Paraninfo

Autor: MARÍA EUGENIA ESCUDERO ARAGÓN

Clasificación: Certificados Profesionales > Comercio y Marketing

Tamaño: 17 x 24 cm.

Páginas: 234

ISBN 13: 9788413661490

ISBN 10: 8413661498

Precio sin IVA: \$ 430.00 Mxn

Precio con IVA: \$ 430.00 Mxn

Fecha publicacion: 06/10/2022

Sinopsis

Las operaciones auxiliares en el punto de venta consisten básicamente en la disposición, reposición y acondicionamiento de los diferentes productos.

A través de este libro aprenderemos a diferenciar los sistemas y zonas habituales de distribución y organización en distintos tipos de superficies comerciales. Además, analizaremos el montaje de los diferentes elementos y expositores utilizados en la animación y presentación de los productos en el punto de venta, y veremos cómo colocarlos en las estanterías, expositores o mobiliario específico etiquetándolos correctamente y manteniendo las condiciones adecuadas de organización y limpieza. Cada epígrafe se complementa con actividades prácticas y de autoevaluación, cuyas soluciones están disponibles en www.paraninfo.es.

Los contenidos se corresponden con los del MF 1327_1 *Operaciones auxiliares en el punto de venta*, que pertenece al certificado COMT0211 *Actividades auxiliares de comercio*, regulado por el RD 1694/2011, de 18 de noviembre.

M.ª Eugenia Escudero Aragón es profesora de ciclos formativos.

Índice

Introducción normativa

1. Estructura y tipos de establecimientos comerciales

1.1. Concepto y funciones de los establecimientos comerciales

- 1.2. Características y diferencias
- 1.3. Tipos de superficies comerciales
 - 1.3.1. Por sistema de venta
 - 1.3.2. Por ubicación
 - 1.3.3. Por tamaño
 - 1.3.4. Por productos

Actividades prácticas

Test de repaso

2. Organización y distribución de productos

- 2.1. Diseño del punto de venta
 - 2.1.1. Zona de acceso
 - 2.1.2. Almacén. Recepción y descarga
 - 2.1.3. Zona de administración y atención al cliente
 - 2.1.4. Zona de ventas
- 2.2. Distribución de los productos en la sala de ventas
 - 2.2.1. Circulación de los clientes por la sala de ventas
 - 2.2.2. Zonas frías y calientes
 - 2.2.3. Secciones de un establecimiento

Actividades prácticas

Test de repaso

3. Técnicas de animación del punto de venta I

- 3.1. Técnicas físicas de equipamiento
- 3.2. Técnicas psicológicas
- 3.3. Técnicas de estímulo
- 3.4. Técnicas personales

Actividades prácticas

Test de repaso

4. Técnicas de animación del punto de venta II

- 4.1. La fachada
 - 4.1.1. Ubicación del establecimiento
 - 4.1.2. Imagen corporativa
 - 4.1.3. Elementos
- 4.2. El escaparate
 - 4.2.1. Objetivos
 - 4.2.2. Tipos de escaparates
 - 4.2.3. Zonas del escaparate
 - 4.2.4. Composición del escaparate
 - 4.2.5. Colores
 - 4.2.6. Iluminación
 - 4.2.7. Planificación, materiales y herramientas para el montaje del escaparate
- 4.3. La señalización exterior
 - 4.3.1. Rótulos
 - 4.3.2. Aplicaciones móviles para la geolocalización del establecimiento comercial

Actividades prácticas

Test de repaso

5. Mobiliario y elementos expositivos

5.1. Tipología y funcionalidad

5.2. Características del mobiliario

5.3. Elección del mobiliario

5.4. Ubicación del mobiliario

5.5. Manipulación y montaje

Actividades prácticas

Test de repaso

6. Colocación y fronteo de los productos en el lineal

6.1. Funciones del lineal

6.2. Lineales. Fronteo. Niveles de exposición

6.3. Necesidades y criterios de reparto del lineal

6.3.1. Disposición de las familias en el lineal

6.3.2. Colocación de los productos en el lineal según el tipo de exposición

6.3.3. Etiquetado

6.4. Identificación del producto. Abastecimiento. Inventario

6.5. Reposición y acondicionamiento de lineales, estanterías y expositores

6.6. Rentabilidad de la actividad comercial

Actividades prácticas

Test de repaso

7. Técnicas de empaquetado comercial de productos

7.1. Tipos y finalidad de empaquetados

7.2. Técnicas de empaquetado

7.3. Características de los materiales

7.4. Utilización y optimización de materiales

7.5. Colocación de adornos adecuados a cada campaña y tipo de producto

7.6. Plantillas y acabados

7.7. Requisitos del puesto de trabajo

7.8. Gestión de residuos

Actividades prácticas

Test de repaso

8. Prevención de accidentes y riesgos laborales en las operaciones auxiliares en el punto de venta

8.1. Introducción a la Ley de Prevención de Riesgos Laborales

8.2. Prevención aplicable a operaciones de montaje y elementos expositores

8.3. Prevención en actividades de organización, reposición, acondicionamiento y limpieza del punto de venta

8.4. Higiene postural. Normas de manipulación de productos

8.5. Higiene personal, laboral y condiciones de trabajo

8.6. Equipos de protección individual

Actividades prácticas

Test de repaso

Comercial

ZONA CENTRO

Norma Amezola

Tf: 52 1 56 2575 0552

E-MAIL: norma.amezola@paraninfo.mx

ZONA NORTE Y SUR

Nancy Ochoa

TF: 52 1 81 8362 1055

nancy.ochoa@paraninfo.mx

ADMINISTRACIÓN

ADMINISTRACIÓN

Guadalupe Gallegos

ventas@paraninfo.mx

52 5 52 4992 649