

ACCIÓ 11	MERCHANDISING MODALITAT: PRESENCIAL	HORES 30
<p>Sol.licitant: <i>UGT de Catalunya – Federació de Catalunya de Treballadors de Comerç, Hostaleria, Turisme i Joc</i></p> <p>Gestió: <i>IDFO</i></p>		

OBJECTIUS

Objectiu general

L'objectiu general d'aquesta acció formativa és proporcionar als participants els coneixements i les tècniques necessàries per a que puguin determinar i gestionar les estratègies de la col·locació dels productes en el punt de venda.

Objectius específics

Que els alumnes al finalitzar l'acció formativa siguin capaços de:

- Conèixer el concepte i l'origen del merchandising
- Determinar la importància del merchandising com a instrument de vendes
- Posar en pràctica les tècniques per a la presentació dels productes en el punt de venda.
- Determinar l'assortit més adequat
- Organitzar la situació de les seccions i els lineals per a optimitzar la circulació, la visió dels productes i les compres dels clients
- Conèixer els instruments de mesura i ratios de control per a valorar l'eficàcia d'un lineal

CONTINGUTS

Unitat Didàctica 1 ORIGEN I EVOLUCIÓ DEL MERCHANDISING (2 hores)

- 1.1 Evolució de la distribució moderna
- 1.2 Característiques i tendències del comerç modern
- 1.3 Concepte i objectius del merchandising

Unitat Didàctica 2: ORGANITZACIÓ DEL PUNT DE VENDA (5 hores)

- 2.1 La zona interior del punt de venda
 - Distribució de l'espai
 - La circulació del client
 - Itinerari seguit pel client
 - Velocitat de circulació
 - Temps d'estada en el punt de venda
 - Les zones calentes i fredes
- 2.2 La zona exterior del punt de venda
 - Ubicació de l'establiment
 - Façana
 - Entrada
 - Rètol
 - Aparador

Unitat Didàctica 3: EL LINEAL A L'ESTABLIMENT (6 hores)

- 3.1 Concepte i definició de lineal
- 3.2 Funcions del lineal
- 3.3 Lineal mínim
- 3.4. Zones i nivells del lineal
- 3.5 Canvis dels productes en el lineal
- 3.6 El lineal òptim
- 3.7 L'assortit
 - Gestió
 - Anàlisi
 - Codificació

Unitat Didàctica 4: EL MERCHANDISING DINS DE LES CAMPANYES DE COMUNICACIÓ (3 hores)

- 4.1 Les promocions
- 4.2 L'animació en el punt de venda
- 4.3. Publicitat en el punt de venda

Unitat Didàctica 5: CONTROL I RENDIBILITAT DEL MERCHANDISING (2 hores)

- 5.1 Instruments de mesura i ratios de control
- 5.2 Càlcul de la rendibilitat del lineal

Continguts pràctic: (12 hores)

Es posaran en pràctiques i es realitzaran anàlisi dels diferents conceptes i coneixements presentats en les unitats didàctiques:

- Debat sobre el concepte de merchandising, les seves avantatges i els seus inconvenients
- Anàlisi del merchandising utilitzats per alguns centres comercials
- Donats una sèrie de casos pràctics, per grups organitzar un punt de venda. Posada en comú i anàlisi del treball de cada grup.
- Exercicis simples de càlcul de rendibilitat de lineals

La distribució dels continguts teòrics i pràctics és en general els que s'especifiquen, però a criteris del formador es podran modificar sempre que s'adaptin als objectius..