

MARKETING EN EL PUNTO DE VENTA (MV008)

MODALIDAD	Teleformación	Hs. DURACIÓN	40
UNIDADES	TEMAS		
Condicionantes del marketing	• Qué es el marketing • El consumidor • La demanda	• El comprador • El mercado - Segmentación	• Marketing-mix • Cuestionario: Condicionantes del Marketing
Estudio de mercados	• Universo y muestra • Selección del medio	• Realización y conteo • Interpretación de la información	• Parámetros estadísticos • Cuestionario: Estudio de mercados
El mercado	• Concepto de producto • Cualidades de los productos • Importancia del conocimiento del producto • Clasificación de los productos • Ciclo de vida del producto	• Reposicionamiento del producto • Obsolescencia planificada • Estacionalidad • Productos diferenciados y de competencia perfecta • Producto puro y producto añadido	• Competencia directa y producto sustitutivo • La importancia de la marca • Gama y línea de producto • Cuestionario: El mercado
Política de productos	• Línea y artículo • Estrategias de marca	• Estrategias de empaquetamiento • Posicionamiento estratégico en el mercado	• Políticas de marketing • Cuestionario: Política de productos
Política de precios	• Fijación de precios • Política de precios y CVP	• Tácticas de introducción de precios • Descuentos bonificaciones y rappels	• Cuestionario: Política de precios
Política de distribución	• Que es la distribución • Venta directa • Venta con intermediarios	• Canales de distribución • Tipos de distribución • Selección del canal	• Distribución física de mercancías • Cuestionario: Política de distribución
La comunicación	• Naturaleza y definición • Tipos de comunicación • Elementos del proceso de la comunicación • El proceso de comunicación • Problemas de la comunicación • Personalidades de los actores de la comunicación	• Interacción de caracteres • Comportamientos • Las comunicaciones • La comunicación en la venta • La comunicación oral	• Características de la comunicación oral • Normas para la comunicación oral efectiva • Reglas para hablar bien en público • La comunicación no verbal o lenguaje del cuerpo • Cuestionario: La comunicación
Política de comunicación	• Elementos estratégicos de la política de comunicación • Seguimiento de la comunicación	• Presupuesto de comunicación • Composición de la mezcla de comunicación	• Cuestionario: Política de comunicación

Publicidad	• Publicidad • Establecimiento de metas y objetivos • Decisiones respecto al presupuesto	• Decisiones respecto al mensaje • Decisiones respecto al medio	• Evaluación y planificación de la campaña • Cuestionario: Publicidad
Promoción - relaciones públicas y merchandising	• Programa de promociones • Relaciones públicas	• Merchandising	• Cuestionario: Promoción, relaciones públicas y merchandising
El perfil del vendedor	• Introducción • Personalidad del vendedor • Clases de vendedores	• Los conocimientos del vendedor • Motivación y destreza • Análisis del perfil del vendedor	• El papel del vendedor • Cuestionario: El perfil del vendedor
La fachada del punto de venta	• Introducción • La fachada	• El escaparate • Señalización exterior	• Cuestionario: La fachada del punto de venta
El espacio de venta	• Introducción • Definición de las secciones	• Las zonas en la sala de ventas • Localización de las secciones	• La elección del mobiliario • Cuestionario: El espacio de venta
La venta como proceso	• Introducción • El proceso de compra-venta	• El consumidor como sujeto de la venta • El comportamiento del consumidor	• Motivaciones de compra-venta • Cuestionario: La venta como proceso
Características y hábitos del consumidor habitual	• Introducción • Proceso de decisión de compra dentro del establecimiento comercial	• Tipos de compras • Principales instrumentos de conocimiento del consumidor	• Cuestionario: Características y hábitos del consumidor habitual
Tipología de la venta	• Tipología según la pasividad - actividad • Tipología según la presión	• Tipología según la implicación del producto • Tipología según el público y forma de venta	• Cuestionario: Tipología de la venta
Técnicas de ventas	• Introducción • Fases de la venta • Contacto y presentación • Sondeo	• Argumentación • La entrevista • Material de apoyo	• El cierre de la venta • El seguimiento • Cuestionario: Técnicas de venta
Estrategia de ventas	• Previsión de ventas • Método de encuesta de intención de compra	• Presentación del presupuesto de ventas • Organización y estructura de ventas	• Personal de ventas • Cuestionario: Estrategia de ventas
Merchandising	• Merchandising • Tipos de merchandising • Gestión del surtido	• Gestión estratégica del lineal • Rentabilidad directa del producto	• Cuestionario: Merchandising • Cuestionario: Cuestionario final