



PUNTO DE VENTA Y PSICOLOGÍA DEL CONSUMIDOR



Teleformación



40 Horas



100%
Subvencionado

¿Quieres mejorar tus habilidades en punto de venta y comprender la mente del consumidor? ¡No busques más! Nuestro **Curso Gratuito de Punto de Venta y Psicología del Consumidor** te brinda las herramientas y conocimientos necesarios para impulsar tus habilidades en el mundo del retail.

En este curso, aprenderás las **mejores estrategias en punto de venta y cómo aprovechar la psicología del consumidor para aumentar las ventas y fidelizar clientes**. Nuestros expertos te guiarán a través de los conceptos clave, desde la disposición del espacio hasta la creación de experiencias de compra memorables.

Descubre cómo diseñar una tienda atractiva y funcional, utilizando **técnicas de visual merchandising y aprovechando la ciencia del color y la iluminación**. Aprenderás a utilizar el espacio de manera efectiva para guiar a los clientes y estimular la compra impulsiva.

Además, **sumérgete en la mente del consumidor y descubre cómo influir en sus decisiones de compra**. Aprenderás los principios de la psicología del consumidor y cómo utilizarlos para crear estrategias de marketing y promociones efectivas.

Nuestro Curso Gratuito de Punto de Venta y Psicología del Consumidor es totalmente accesible y te permite estudiar a tu propio ritmo desde cualquier lugar. Aprovecha esta oportunidad para mejorar tus habilidades y destacarte en el competitivo mundo del retail.

Regístrate ahora en nuestro curso y prepárate para crear experiencias de compra únicas y exitosas. ¡No pierdas esta oportunidad de impulsar tu carrera en el punto de venta y comprender mejor a tus clientes!

“Learn different, learn with us.”



Definir y organizar los recursos humanos del punto de venta, atendiendo a los criterios del comportamiento del consumidor.



Contenidos (COMM068PO):

1. PRINCIPIOS Y CRITERIOS PARA LA DISTRIBUCIÓN DE LA SUPERFICIE DE VENTA
 - 1.1. Criterios comerciales.
 - 1.2. Optimización de espacios.
 - 1.3. Complementariedad de productos.
2. LA CONCEPCIÓN DEL ESTABLECIMIENTO
 - 2.1. Ubicación de los sectores más importantes.
 - 2.2. Zonas frías y zonas calientes de un establecimiento.
3. GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS EN EL PUNTO DE VENTA
 - 3.1. Normas y pautas generales para la determinación de los recursos humanos y materiales en el punto de venta.
4. PRINCIPALES INSTRUMENTOS DE CONOCIMIENTO DEL CONSUMIDOR
 - 4.1. Cuantitativos: paneles de consumidores, paneles de distribución.
 - 4.2. Cualitativos: los geotipos.
5. COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR EN EL PUNTO DE VENTA
 - 5.1. Comportamiento racional de compra.
 - 5.2. Comportamiento irracional de compra.



Requisitos para realizar el Curso

El curso está 100% subvencionado (**gratuito**) para **trabajadores por cuenta propia (autónomos)** o **trabajadores por cuenta ajena de sector comercio o de administraciones de lotería**.

También disponible para **desempleados** (plazas limitadas).

Tendrás preferencia en la inscripción del curso si cumples uno de estos requisitos: menores de 30 años, mujeres, hombres mayores de 45 años, trabajadores/as de baja cualificación, trabajadores de PYMES

(hasta 250 trabajadores), trabajadores/as con discapacidad y trabajadores a tiempo parcial o con contrato temporal.

Realizando con éxito el curso, conseguirás un **diploma acreditativo** de la realización del curso.

Este curso pertenece a la convocatoria de formación Nacional 2022.

Dentro de esta convocatoria podrás realizar varios cursos sin límite de horas.

¡Contacta con nosotros y te informaremos!



910 10 10 80



627 85 76 96



hola@miscursosyformacion.com