

Dependiente de Comercio

A distancia | 110 h



DEPENDIENTE DE COMERCIO

El **curso de Dependiente de Comercio** permite al alumno colaborar en el aprovechamiento en el punto de venta y mantenimiento operativo, conociendo las principales técnicas de animación del punto de venta.

En Verticetraining entendemos que la formación debe ser continuada para todos los ámbitos profesionales, y por ello ponemos a disposición de nuestros alumnos unos contenidos perfectamente estructurados.

El sistema de aprendizaje de todos nuestros cursos de formación se realiza a distancia con apoyo on line. El alumno contará con un temario actual y completo, además de un acompañamiento constante en sus progresos a través de un sistema de tutorías (vía telefónica o por correo electrónico) durante el periodo en el que transcurran los cursos.

La calidad de los contenidos, la versatilidad de los recursos tecnológicos y la profesionalidad de los tutores, terminan de conformar el conjunto de elementos necesarios para que el alumno pueda alcanzar con facilidad su objetivo marcado.

OBJETIVOS:

- Capacitar en el dominio de las técnicas y actitudes que permiten acoger, atender y vender directamente al cliente productos y/o servicios.
- Aplicar la técnica de ventas adecuada en función del tipo de cliente, cerrando la operación mediante el registro y cobro de la misma.
- Resolver y/o canalizar reclamaciones de los clientes en el punto de venta.

PROGRAMA:

Tema 1. Técnicas de comunicación.
1.1. Introducción.
1.2. Elementos de la comunicación.
1.3. El proceso de comunicación.
1.4. Dificultades en la comunicación.
1.5. El mensaje.
1.6. Tipos de comunicación.

Tema 2. Comportamientos de compra y venta.
2.1. Introducción.
2.2. Consumidores y compradores.
2.3. El vendedor.

Tema 3. Conocimiento de los productos.
3.1. Concepto de producto.
3.2. El ciclo de vida del producto.
3.3. Clasificación de los productos.
3.4. El plan portafolio.

Tema 4. La venta en el comercio.

- 4.1. Introducción.
- 4.2. El desarrollo del proceso de venta.
- 4.3. La concertación de la entrevista de venta.
- 4.4. Inicio y desarrollo de la entrevista.

Tema 5. Los inventarios.

- 5.1. Concepto.
- 5.2. Métodos para elaborar inventarios.
- 5.3. Elaboración de inventarios.
- 5.4. Tipos de inventarios.
- 5.5. El inventario físico.

Tema 6. Gestión de stocks.

- 6.1. Costes asociados a la gestión de stocks.
- 6.2. Nivel de servicio y coste de ruptura de stock.
- 6.3. El stock de seguridad.
- 6.4. Plazo de aprovisionamiento.

Tema 7. Los surtidos.

- 7.1. El surtido: concepto y estructura.
- 7.2. Clasificación del surtido.
- 7.3. Dimensiones del surtido.
- 7.4. Cualidades del surtido.
- 7.5. Selección del surtido.
- 7.6. Análisis del surtido.
- 7.7. La codificación del surtido.

Tema 8. El interior del punto de venta.

- 8.1. Introducción.
- 8.2. El espacio de venta.
- 8.3. Determinación de las secciones del establecimiento.
- 8.4. Ubicación de las secciones en la sala de ventas.
- 8.5. Localización de las secciones.
- 8.6. La elección del mobiliario.

Tema 9. El exterior del punto de venta.

- 9.1. La fachada del punto de venta.
- 9.2. El escaparate.
- 9.3. Señalización exterior.

PRECIO:

Si es trabajador asalariado de una empresa con centro de trabajo en España, consúltenos la posibilidad de **subvención 100% del curso**.

Si desea el curso de forma privada, como particular, el precio es de 336 €

DURACIÓN:

80 horas.

OBSERVACIONES:

El curso dará comienzo cuando el alumno formalice la matrícula.

DIPLOMA ACREDITATIVO:

Al finalizar el curso, el alumno podrá obtener un certificado que acredite la realización de **80** horas de curso.

INSCRIPCIÓN Y FORMAS DE PAGO:

Para matricularse deberá rellenar el formulario de matriculación que encuentra pinchando [aquí](#).

El pago del curso podrá realizarse de las siguientes formas:

- Transferencia Bancaria o Ingreso en cuenta.-
- Cargo en cuenta.-
- Tarjeta de crédito.-

**Todos los envíos que se realicen fuera de la Península, tienen un gasto adicional.*



Estamos a su disposición para cualquier duda o consulta:



Madrid: C/ Magallanes, 1 - 28015

Málaga: C/ Alonso de Palencia, 15
29007 - Málaga



Tlf: 902 500 378

Fax: 902 510 044



E-mail: informacion@verticetraining.com

Perteneiente a:

