

# DEPENDIENTE DE COMERCIO

70  
HORAS

## DESCRIPCIÓN

El alumno, a la finalización del curso, conocerá las funciones que desarrolla un Dependiente de Comercio, y habrá adquirido las habilidades y actitudes necesarias para desempeñar a la perfección este puesto de trabajo.

## OBJETIVOS

El alumno, a la finalización del curso, conocerá las funciones que desarrolla un Dependiente de Comercio, y habrá adquirido las habilidades y actitudes necesarias para desempeñar a la perfección este puesto de trabajo.

## CONTENIDOS

### COMUNICACIÓN Y COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

UNIDAD 1: TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN: Introducción - ¿Qué entendemos por comunicación? - El proceso de comunicación - El proceso de comunicación - Tipos de comunicación - Técnicas comunicativas - La comunicación no verbal - El mensaje - Dificultades en la comunicación - La comunicación en la empresa - Resumen.

UNIDAD 2: EL COMPORTAMIENTO DE COMPRA Y VENTA: Introducción - Consumidores y compradores - El vendedor - El telemarketing - Resumen.

### TÉCNICAS DE VENTA

UNIDAD 3: CONOCIMIENTO DE LOS PRODUCTOS: Concepto de producto - Clasificación de los productos - El ciclo de vida del producto - El plan portafolio - Sistemas de venta - Resumen.

UNIDAD 4: LA VENTA EN EL COMERCIO: Introducción - Desarrollo del Proceso de venta - Inicio y desarrollo de la entrevista - Fundamentos de marketing - Resumen.

### INTRODUCCIÓN A LA GESTIÓN DE STOCKS

UNIDAD 5: LOS INVENTARIOS: Concepto - Métodos para elaborar inventarios - Elaboración de inventarios - Tipos de inventarios - El inventario físico - El código de barras - Resumen.

UNIDAD 6: GESTIÓN DE STOCKS: Costes asociados a la gestión de stocks - Nivel de servicio y coste de ruptura de stock - Stock de seguridad - Plazo de aprovisionamiento - Resumen.

### INTRODUCCIÓN A LA ORGANIZACIÓN DEL PUNTO DE VENTA

UNIDAD 7: EL SURTIDO: El surtido; concepto y estructura - El surtido; clasificación - El surtido; dimensiones - Cualidades del surtido - Selección del surtido - Análisis del surtido - La codificación del surtido - Resumen.

UNIDAD 8: EL INTERIOR DEL PUNTO DE VENTA: Introducción - El espacio de venta. Determinación de las secciones. Ubicación de las distintas secciones en la sala de venta. Localización de las secciones. La elección del mobiliario. Tipos de compra. Resumen.

UNIDAD 9: EL EXTERIOR DEL PUNTO DE VENTA: La fachada del punto de venta - El escaparate - Señalización exterior - Resumen.