



OPTIMIZACIÓN COMERCIAL EN EL PEQUEÑO COMERCIO

Marketing, comercio y ventas

Horas:

35 h.

Modalidad:

Presencial

Requisitos académicos:

Nivel 2 (E.S.O.)

¿QUÉ APRENDERÁS?

Aprenderás a aplicar estrategias y técnicas para mejorar la rentabilidad y competitividad del pequeño comercio. Conocerás cómo optimizar la gestión del punto de venta, mejorar la experiencia del cliente, incrementar las ventas y utilizar herramientas digitales que favorezcan la modernización del negocio y su adaptación al entorno actual.

OBJETIVOS GENERALES

- Analizar los factores clave para optimizar y renovar el pequeño comercio.
- Mejorar la eficacia comercial y la atención al cliente.
- Aplicar técnicas de merchandising y psicología de ventas.
- Diseñar estrategias de marketing y precios orientadas al consumidor.
- Utilizar herramientas TIC e Internet para incrementar las ventas.

CONTENIDOS

1. Técnica comercial.

- Investigación comercial y sistemas de información de mercado (SIM).
- Estrategias para atraer y retener clientes.

2. Merchandising.

- Psicología de la venta y técnicas de venta eficaces.
- Distribución y organización del punto de venta.
- Escaparatismo: diseño, visibilidad y atractivo comercial.

www.feda.es/formacion



3. Clientes.

- Identificación de expectativas y tipología de clientes.
- Estrategias para mejorar la atención y fidelización.

4. Marketing y eficacia comercial.

- Estrategia corporativa y plan de marketing operativo.
- Política de precios y posicionamiento.
- Tendencias en la organización de ventas.

5. Aprovisionamiento y control de stocks.

- Organización interna y gestión logística.
- Control y rotación de inventarios.

6. Internet y TIC aplicadas al comercio.

- Uso de Internet y redes sociales para la venta y promoción.
- Aplicación de herramientas digitales para la gestión comercial.