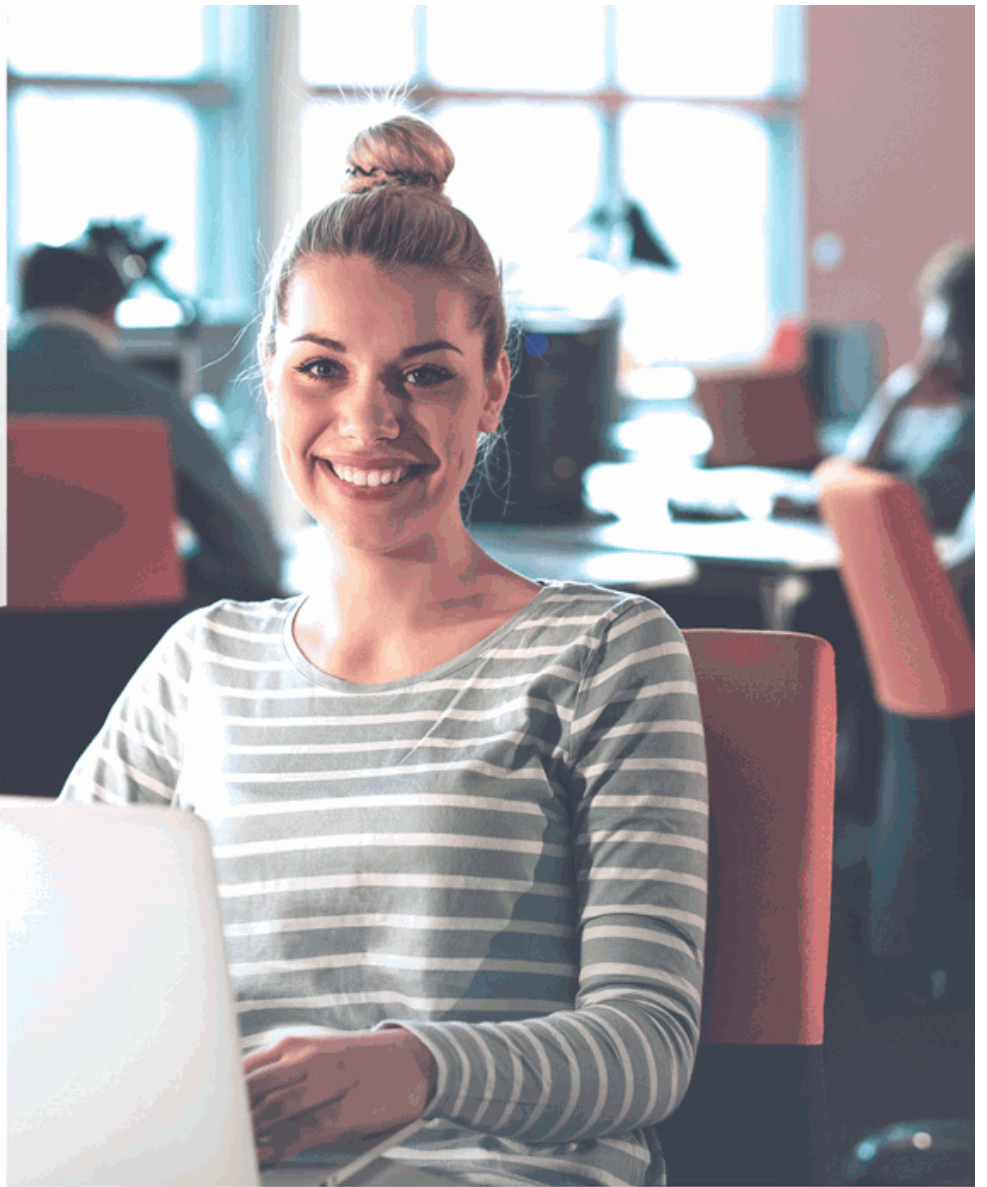




FORMACIÓN ONLINE

Titulación certificada por
EDUCA BUSINESS SCHOOL



Postgrado en Promociones e Implantación en Espacios Comerciales



LLAMA GRATIS: (+34) 958 050 217



Educa Business Formación Online



Años de experiencia avalan el trabajo docente desarrollado en Educa, basándose en una metodología completamente a la vanguardia educativa

SOBRE **EDUCA**

Educa Business School es una Escuela de Negocios Virtual, con reconocimiento oficial, acreditada para impartir formación superior de postgrado, (como formación complementaria y formación para el empleo), a través de cursos universitarios online y cursos / másteres online con título propio.

NOS COMPROMETEMOS CON LA **CALIDAD**

Educa Business School es miembro de pleno derecho en la Comisión Internacional de Educación a Distancia, (con estatuto consultivo de categoría especial del Consejo Económico y Social de NACIONES UNIDAS), y cuenta con el **Certificado de Calidad de la Asociación Española de Normalización y Certificación (AENOR)** de acuerdo a la normativa ISO 9001, mediante la cual se Certifican en Calidad todas las acciones

Los contenidos didácticos de Educa están elaborados, por tanto, bajo los parámetros de formación actual, teniendo en cuenta un sistema innovador con tutoría personalizada.

Como centro autorizado para la impartición de formación continua para personal trabajador, **los cursos de Educa pueden bonificarse, además de ofrecer un amplio catálogo de cursos homologados y baremables en Oposiciones** dentro de la Administración Pública. Educa dirige parte de sus ingresos a la sostenibilidad ambiental y ciudadana, lo que la consolida como una Empresa Socialmente Responsable.

Las Titulaciones acreditadas por Educa Business School pueden **certificarse con la Apostilla de La Haya** (CERTIFICACIÓN OFICIAL DE CARÁCTER INTERNACIONAL que le da validez a las Titulaciones Oficiales en más de 160 países de todo el mundo).

Desde Educa, hemos reinventado la formación online, de manera que nuestro alumnado pueda ir superando de forma flexible cada una de las acciones formativas con las que contamos, en todas las áreas del saber, mediante el apoyo incondicional de tutores/as con experiencia en cada materia, y la garantía de aprender los conceptos realmente demandados en el mercado laboral.

Postgrado en Promociones e Implantación en Espacios Comerciales

**DURACIÓN:**

300 horas

**MODALIDAD:**

Online

**PRECIO:**

260 €

Incluye materiales didácticos,
titulación y gastos de envío.**CENTRO DE FORMACIÓN:**

Educa Business School



Titulación

Titulación Expedida por EDUCA BUSINESS SCHOOL como Escuela de Negocios Acreditada para la Impartición de Formación Superior de Postgrado, con Validez Profesional a Nivel Internacional

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de Educa Business School vía correo postal, la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/master, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Euroinnova Formación, Instituto Europeo de Estudios Empresariales y Comisión Internacional para la Formación a Distancia de la UNESCO).



- Definir acciones promocionales según los objetivos comerciales, incremento de ventas o rentabilidad de espacios comerciales.
- Elaborar elementos promocionales para establecimientos comerciales, utilizando los materiales y equipos adecuados.
- Aplicar métodos de control de eficiencia en acciones promocionales en el punto de venta.
- Analizar los elementos interiores que determinan la implantación del espacio comercial, a partir de la definición de un espacio y de una información determinada.
- Analizar los elementos exteriores que determinen la implantación del espacio comercial a partir de la definición de un espacio y de una información determinada.
- Elaborar un proyecto de implantación de un establecimiento comercial a partir de distinta información de base sobre elementos internos y externos determinados de acuerdo a la normativa local para establecimientos comerciales.

A quién va dirigido

Este Postgrado en Promociones e Implantación en Espacios Comerciales va dirigido aquellas personas que estén relacionadas con el comercio e interiorismo comercial. Así como profesionales y aficionados de la creación de empresas. O cualquier persona interesada en saber como se distribuye el espacio y con que criterios, de una empresa o de un comercio.

Para qué te prepara

El Postgrado en Promociones e Implantación en Espacios Comerciales le prepara para tener una visión completa sobre el entorno de los espacios comerciales, realizando tareas de implantación y desarrollo de promociones en estos

Salidas Laborales

Comercio / Marketing / Espacios comerciales.

Material Didácticos



- Maletín porta documentos
- Manual teórico 'Implantación de Espacios Comerciales'
- Manual teórico 'Proyecto de Espacios Comerciales'
- Maletín porta documentos
- Manual teórico 'Proyecto de Espacios Comerciales'
- Subcarpeta portafolios
- Dossier completo Oferta Formativa
- Carta de presentación
- Guía del alumno
- Bolígrafo

Formas de Pago

- Contrareembolso

- Tarjeta
- Transferencia
- Paypal

Otros: PayU, Sofort, Western Union, SafetyPay

Fracciona tu pago en cómodos plazos sin intereses

+ Envío Gratis.

Llama gratis al teléfono
(+34) 958 050 217 e
infórmate de los pagos a
plazos sin intereses que
hay disponibles



Financiación

Facilidades económicas y financiación 100% sin intereses.

En Educa Business ofrecemos a nuestro alumnado facilidades económicas y financieras para la realización de pago de matrículas, todo ello 100% sin intereses.

10% Beca Alumnos: Como premio a la fidelidad y confianza ofrecemos una beca a todos aquellos que hayan cursado alguna de nuestras acciones formativas en el pasado.



Metodología y Tutorización

El modelo educativo por el que apuesta Euroinnova es el **aprendizaje colaborativo** con un método de enseñanza totalmente interactivo, lo que facilita el estudio y una mejor asimilación conceptual, sumando esfuerzos, talentos y competencias.

El alumnado cuenta con un **equipo docente** especializado en todas las áreas.

Proporcionamos varios medios que acercan la comunicación alumno tutor, adaptándonos a las circunstancias de cada usuario.

Ponemos a disposición una **plataforma web** en la que se encuentra todo el contenido de la acción formativa. A través de ella, podrá estudiar y comprender el temario mediante actividades prácticas, autoevaluaciones y una evaluación final, teniendo acceso al contenido las 24 horas del día.

Nuestro nivel de exigencia lo respalda un **acompañamiento personalizado**.



Redes Sociales

Síguenos en nuestras redes sociales y pasa a formar parte de nuestra gran **comunidad educativa**, donde podrás participar en foros de opinión, acceder a contenido de interés, compartir material didáctico e interactuar con otros/as alumnos/as, ex alumnos/as y profesores/as. Además, te enterarás antes que nadie de todas las promociones y becas mediante nuestras publicaciones, así como también podrás contactar directamente para obtener información o resolver tus dudas.



Reinventamos la Formación Online



Más de 150 cursos Universitarios

Contamos con más de 150 cursos avalados por distintas Universidades de reconocido prestigio.



Campus 100% Online

Impartimos nuestros programas formativos mediante un campus online adaptado a cualquier tipo de dispositivo.



Amplio Catálogo

Nuestro alumnado tiene a su disposición un amplio catálogo formativo de diversas áreas de conocimiento.



Claustro Docente

Contamos con un equipo de docentes especializados/as que realizan un seguimiento personalizado durante el itinerario formativo del alumno/a.



Nuestro Aval AEC y AECA

Nos avala la Asociación Española de Calidad (AEC) estableciendo los máximos criterios de calidad en la formación y formamos parte de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA), dedicada a la investigación de vanguardia en gestión empresarial.



Club de Alumnos/as

Servicio Gratuito que permite a nuestro alumnado formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: beca, descuentos y promociones en formación. En este, se puede establecer relación con alumnos/as que cursen la misma área de conocimiento, compartir opiniones, documentos, prácticas y un sinfín de intereses comunitarios.



Bolsa de Prácticas

Facilitamos la realización de prácticas de empresa, gestionando las ofertas profesionales dirigidas a nuestro alumnado. Ofrecemos la posibilidad de practicar en entidades relacionadas con la formación que se ha estado recibiendo en nuestra escuela.



Revista Digital

El alumnado puede descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, y otros recursos actualizados de interés.



Innovación y Calidad

Ofrecemos el contenido más actual y novedoso, respondiendo a la realidad empresarial y al entorno cambiante, con una alta rigurosidad académica combinada con formación práctica.

Acreditaciones y Reconocimientos



Temario

PARTE 1. IMPLANTACIÓN DE ESPACIOS COMERCIALES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ORGANIZACIÓN DEL PUNTO DE VENTA ORIENTADO AL CLIENTE.

- 1.El punto de venta y la superficie comercial:
- 2.Marketing en el punto de venta: el merchandising.
- 3.Relaciones entre fabricante y superficies comerciales.
- 4.Normativa aplicable a las superficies comerciales.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ANÁLISIS BÁSICO DEL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR EN EL PUNTO DE VENTA.

- 1.El comportamiento del consumidor ¿Qué, quién, porque, cómo, cuándo, dónde, cuánto, cómo se utiliza la compra?
- 2.Diferencias entre el comprador y el consumidor.
- 3.Tipos de clientes y unidades de consumo:
- 4.Determinantes internos del comportamiento del consumidor:
- 5.Determinantes externos del comportamiento del consumidor:
- 6.La segmentación de mercados y los puntos de venta. Especialización de los establecimientos comerciales.
- 7.Impacto del merchandising en el proceso de decisión de compra y el comportamiento del consumidor.
- 8.Aplicación de la teoría del comportamiento del consumidor a la implantación de espacios comerciales.

Puntos calientes y fríos.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. DISEÑO INTERIOR DEL ESTABLECIMIENTO COMERCIAL.

- 1.Distribución del espacio interior.
- 2.Dimensión del espacio comercial interior.

- 3.Elementos interiores del establecimiento comercial.
- 4.Ambiente del establecimiento.
- 5.Distribución de pasillos. Situación.
- 6.Implantación de las secciones.
- 7.Disposición del mobiliario:
- 8.Utilización de aplicaciones informáticas de diseño interior del espacio comercial.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. DISEÑO EXTERIOR DEL ESTABLECIMIENTO COMERCIAL.

- 1.Promoción visual del establecimiento.
- 2.Tratamiento promocional del espacio exterior al establecimiento.
- 3.Elementos externos del establecimiento comercial.
- 4.Tipos de rótulos exteriores.
- 5.Iluminación exterior.
- 6.El toldo y su colocación.
- 7.El escaparate.
- 8.El hall del establecimiento.
- 9.Normativa y trámites administrativos en la implantación externa de espacios comerciales abiertos. Normativa municipal.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO DE IMPLANTACIÓN DEL PUNTO DE VENTA.

- 1.Recursos humanos y materiales en la organización del punto de venta.
- 2.Planificación del trabajo a realizar.
- 3.Presupuestos de implantación:

UNIDAD DIDÁCTICA 6. LA IMPLANTACIÓN DE ESPACIOS COMERCIALES Y EL DESARROLLO VIRTUAL.

- 1.Marketing y comercialización on line de bienes y servicios.
- 2.Diferencias y complementariedad entre la implantación física e implantación virtual de un negocio.
- 3.Características de Internet como canal de comunicación y comercialización de productos.
- 4.Objetivos de la tienda y el supermercado virtual.
- 5.La venta electrónica frente a las webs informativas.
- 6.Análisis del espacio comercial virtual:

PARTE 2. PROMOCIONES EN ESPACIOS COMERCIALES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN.

- 1.Introducción al diseño de espacios comerciales.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CONCEPTOS BÁSICOS.

- 1.Nociones sobre el diseño y la decoración.
- 2.Presentación del producto.
- 3.Organización de espacios comerciales.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL COLOR.

1. Clasificación del color.
2. El círculo cromático.
3. Armonía y contraste.
4. Psicología del color.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LA ILUMINACIÓN.

1. Sistemas de iluminación.
2. Tipos de lámparas.
3. Luces y sombras.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ESPACIOS COMERCIALES.

1. Diseño del establecimiento.
2. Situación de las secciones.
3. Situación preferente.
4. Los niveles.
5. Implantación en el lineal.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO.

1. Merchandising.
2. Animación y ambientación del punto de venta.
3. Público objetivo.

UNIDAD DIDÁCTICA 7. ESCAPARATISMO.

1. Comunicación.
2. Cualidades del escaparate.
3. Tipos de escaparate.
4. Funciones y objetivos.

UNIDAD DIDÁCTICA 8. ELECCIÓN DE MATERIALES.

1. Los materiales.
2. La elección de los materiales.