

ORGANIZACIÓN DEL PUNTO DE VENTA ORIENTADO AL CLIENTE



SKU: CT0097

Horas: 25

CONTENIDO

1. El punto de venta y la superficie comercial
 - 1.1. Concepto
 - 1.2. Dimensión
 - 1.3. Tipos de superficies: diferencias y características
 - 1.4. Ubicación física. Situación y vecinos.
2. Marketing en el punto de venta.
 - 2.1. Merchandising del fabricante y del distribuidor.
3. Relaciones entre fabricante y superficies comerciales.
4. Normativa aplicable a las superficies comerciales.
 - 4.1. Legislación estatal.
 - 4.2. Legislación autonómica
 - 4.3. Normativa municipal.
5. Espacios mínimos. número y dimensión de los pasillos.
6. Acceso. Barreras de acceso y derecho de admisión.
7. Protección al consumidor: información y publicidad en el punto de venta.
8. Consumidores con necesidades especiales o sensibles.
9. Seguridad e higiene aplicada a las salas de ventas. Secciones especiales.
 - 9.1. Lugares de trabajo.
 - 9.2. Diseño del puesto de trabajo.
 - 9.3. Manipulación de cargas.
 - 9.4. Almacenamiento.
 - 9.5. Utilización de los equipos de trabajo.
 - 9.6. Falta de orden y limpieza.
 - 9.7. Agentes físicos.
 - 9.8. Agentes químicos y biológicos.
 - 9.9. Electricidad.

9.10. Incendios.

9.12. Normativa aplicable.