



## COMM090PO. OPTIMIZACIÓN COMERCIAL EN EL PEQUEÑO COMERCIO

SKU: PS770

Horas [35](#)

### OBJETIVOS

Definir los elementos clave necesarios para optimizar y renovar el pequeño comercio y conferirle una dimensión comercial que haga posible incrementar sus ventas, así como facilitar la toma de decisiones que permitan la reestructuración y actualización de sus respectivos establecimientos.

### CONTENIDO

#### 1. TÉCNICA COMERCIAL

- 1.1. La investigación comercial y el sistema de investigación de mercado (SIM).
- 1.2. Cómo atraer a los clientes.

#### 2. MERCHANDISING

- 2.1. Cómo mejorar y perfeccionar las habilidades comerciales: vender mejor.
- 2.2. Psicología de venta.
- 2.3. Técnicas de venta.
- 2.4. Cómo distribuir el punto de venta.
- 2.5. Cómo mejorar la eficacia del Escaparate.

#### 3. CLIENTES

- 3.1. Importancia del cliente.
- 3.2. Identificar sus expectativas para estructurar la estrategia de venta.
- 3.3. Como tratar cada tipo de cliente.
- 3.4. Garantizar la fidelidad de los clientes.

#### 4. OPTIMIZAR LA EFICACIA COMERCIAL DEL PUNTO DE VENTA MEDIANTE EL MARKETING

- 4.1. Estrategia corporativa.
- 4.2. El Plan de Marketing Operativo.
- 4.3. Objetivos estratégicos de la fijación de precios.

4.4. Tendencias de la Organización de Ventas.

## **5. TÉCNICAS ADMINISTRATIVAS DE APROVISIONAMIENTO Y CONTROL DE STOCKS**

5.1. Organización interna.

5.2. Logística.

## **6. UTILIZACIÓN DE INTERNET Y TIC ´S PARA AUMENTAR LAS VENTAS**

6.1. Internet.

6.2. Utilización de las TIC'S.