



IMPLANTACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

SKU: MF0502_3_V2

Horas [70](#)

OBJETIVOS

Una vez finalizado el Módulo el alumno será capaz de organizar la implantación de productos/servicios en la superficie de venta, En concreto el alumno será capaz de: Definir distintos tipos de surtido y categoría de productos o categorías de productos para optimizar un espacio de venta Analizar la determinación y organización de un plan de implantación de productos Aplicar métodos de control de la implantación de productos,

CONTENIDO

Tema 1. Gestión de Productos y Surtido en el Punto de Venta.

- 1.1. Clasificación de los productos en el punto de venta
- 1.2. Identificación del producto
- 1.3. Posicionamiento de los productos: productos atractivos y primeras marcas
- 1.4. Acondicionamiento del producto
- 1.5. Trazabilidad del producto en el punto de venta
- 1.6. El surtido en el punto de venta
- 1.7. Métodos de determinación del surtido
- 1.8. Elección de las referencias
- 1.9. Aplicación de programas informáticos de gestión del surtido

Tema 2. Organización del Lineal.

- 2.1. El lineal
- 2.2. Reparto del lineal
- 2.3. Lineal óptimo según producto y tiempo de exposición
- 2.4. Los facings y su gestión. Información del cliente en el lineal
- 2.5. Reglas de implantación
- 2.6. Organización del trabajo: determinación de tareas cálculo de tiempos recursos humanos y presupuesto
- 2.7. Sistemas de reposición de lineales

2.8. Normativa aplicable a la implantación de productos

2.9. Aplicaciones informáticas para la optimización del lineal y distribución de lineales

Tema 3. Control de la Implantación de Productos.

3.1. Instrumentos de control cuantitativos y cualitativos

3.2. Parámetros de gestión de categorías

3.3. Cálculo de ratios económico-financieros

3.4. Análisis e interpretación de los ratios para la gestión de productos

3.5. Introducción de medidas correctoras

3.6. Utilización de hojas de cálculo y aplicaciones informáticas en la gestión de productos y surtidos lineal