

## Dinamización del Punto de Venta

### Duración del módulo

198

horas

9

meses

### Distribución temporal y espacial

6 horas/semana

2 horas/día

Aula específica

### Unidades de competencia

 **UC2105\_2:** Organizar y animar el punto de venta de un pequeño comercio.

### Aprenderás a:

- Organizar la superficie comercial aplicando técnicas de “merchandising”.
- Conocer la colocación, exposición y reposición de los productos en la zona de venta, atendiendo a criterios comerciales..
- Aplicar las técnicas de publicidad en el lugar de venta (PLV) y animación del establecimiento.
- Realizarla composición de los escaparates y cuidado de los elementos exteriores, aplicando las técnicas profesionales.
- Aplicar acciones promocionales para rentabilizar los espacios de establecimientos comerciales.
- Aplicar métodos de control de acciones de “merchandising”.

### Esquema de contenidos:

1. Organización de la superficie comercial.
2. Colocación, exposición y reposición de los productos en la zona de venta.
3. Realización de publicidad en el lugar de venta.
4. Realización de escaparates y cuidado de elementos exteriores.
5. Determinación de acciones promocionales.
6. Aplicación de métodos de control

### Metodología:

- Exposición oral de los contenidos.
- Realización de actividades individuales y/o en grupo.
- Puesta en común de los problemas o dificultades encontrados.
- Documentación de los casos prácticos realizados.

de acciones de merchandising.



### **Evaluación y calificación:**

---

- Se hacen una o varias pruebas específicas cada trimestre.
- Se valora la participación en clase.
- Se valoran las actividades de aprendizaje realizadas en el aula.
- Se valoran los proyectos.

La calificación global es una ponderación de la puntuación obtenida en los apartados anteriores.