

FICHA TÉCNICA DEL CURSO

Nombre del curso: Acciones promocionales en el punto de venta

Duración: 5h

Modalidad: Online

Objetivo

- Establecer acciones promocionales en el punto de venta de pequeños comercios a partir de las características de distintos tipos de productos ofertados, analizando el impacto y eficacia comercial a través de ratios u otros instrumentos de medida
- 1 Interpretar la normativa vigente en materia de promociones, premios y ventas especiales señalando las diferencias según criterios comarcales o locales, tipo de producto o servicio entre otros
- 3 Describir los elementos y soportes promocionales, utilizados habitualmente en pequeños comercios, para distintos tipos de acciones promocionales o merchandising.

Contenido

1. Normativa comercial promocional.
2. Técnicas de promoción para incentivar y fidelizar clientes.
3. Elementos y soportes promocionales.
4. Presupuestos y medios disponibles