

DEPENDIENTE DE COMERCIO



♥
DURACIÓN
155 horas

♥
LUGAR / CONTACTO
Torrent _ C/Tirant lo Blanc, 26
961571010

M^a Jesús Pons
info@betaformacion.com

♥ **DIRIGIDO A**
Jóvenes, beneficiarios del Sistema Nacional de Garantía Juvenil que buscan adquirir las habilidades necesarias para desempeñar las tareas de dependiente

♥
OBJETIVOS

- Atender al cliente, siguiendo los protocolos establecidos por la empresa.
- Cerrar la venta, siguiendo el proceso lógico de acogida, escucha de necesidades, argumentación, objeciones, cierre y despedida.
- Ofrecer productos complementarios al cliente.
- Reponer e implantar los productos en los diferentes tipos de mobiliario comercial (góndola, bastidor, mural, peg board,...).
- Identificar los elementos necesarios para montar un escaparate eficaz y creativo.
- Cobrar al cliente con tarjeta, efectivo o ambos sistemas simultáneamente.

♥
METODOLOGÍA

A lo largo de esta acción formativa se empleará una metodología participativa y colaborativa y constructivista, basada en los siguientes principios metodológicos:

- 1.- Orientada al empleo
- 2.- Socializadora
- 3.- Significativa
- 4.- Abierta y flexible
- 5.- Gamificada
- 6.- Vivencial

Los principios metodológicos descritos, van a dirigir nuestra metodología específica: Learning by doing. Esta metodología propone una enseñanza basada en la acción. Para ello, se realizan simulaciones en el aula empleando el material específico que aportamos. De este modo, acercamos a los participantes a la realidad del puesto que van a cubrir convirtiéndolos en aprendices activos y, por consiguiente, en protagonistas de su propio aprendizaje.

♥
PRECIO

Gratuito
PRÁCTICAS EN EMPRESAS 30 HORAS

♥
TITULACIÓN OBTENIDA

- Diploma acreditativo DEPENDIENTE DE COMERCIO

Programa

Módulo 0. FORMACIÓN COMÚN

EMPLEABILIDAD Y HABILIDADES SOCIALES (40 h)

Módulo 1. Habilidades personales

Módulo 2. Habilidades sociales

Módulo 3. Habilidades para la empleabilidad

HERRAMIENTAS SOCIAL MEDIA PARA LA BÚSQUEDA DE EMPLEO (25 h)

Módulo 1. Desarrollo de la Marca Personal para el empleo y redes de contacto

Módulo 2. Habilidades mínimas para la búsqueda de empleo en Internet

Módulo 3. Taller redes sociales y empleo

Módulo 4. Taller Vídeo Currículum y Vídeo Conferencia

Módulo 5. Taller simulación proceso de selección a través de herramientas social media

Módulo I. FORMACIÓN TEÓRICA(60 h)

1. EL ENTORNO COMERCIAL

1. Estructura y entorno comercial
2. Fórmulas y formatos comerciales

2. ATENCIÓN AL CLIENTE Y TÉCNICAS DE VENTA

1. El cliente
2. El vendedor
3. La comunicación
4. Preparación de la venta
5. Atención de reclamaciones

3. MERCHANDISING

1. Conceptos básicos
2. Diseño interior del punto de venta

3. Mobiliario
4. Ambiente o atmósfera
5. Zonas frías y zonas calientes
6. El lineal
7. Distribución de productos
8. Acciones promocionales en el punto de venta

4. ESCAPARATISMO

1. El escaparate
2. Organización del montaje de un escaparate

5. OPERACIONES DE CAJA EN LA VENTA

1. Caja y terminal de punto de venta

Módulo II. FORMACIÓN PRÁCTICA (30 h)

Prácticas no laborales en centros de trabajo asignados para poner en práctica los conocimientos adquiridos en el aula