

# OPERACIONES AUXILIARES EN EL PUNTO DE VENTA



### DURACIÓN

155 horas



### LUGAR / CONTACTO

Torrent \_ C/Tirant lo Blanc, 26  
961571010

M<sup>a</sup> 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

- Realizar operaciones auxiliares de reposición, disposición y acondicionamiento de productos en el punto de venta.



### 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



### TITULACIÓN OBTENIDA

- Diploma acreditativo OPERACIONES AUXILIARES EN EL PUNTO DE VENTA.

# 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 (90 h)**

### **1. ESTRUCTURA Y TIPOS DE ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES.**

1. Concepto y funciones.
2. Características y diferencias.
3. Tipos de superficies comerciales.

### **2. ORGANIZACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTOS.**

1. Zonas frías y calientes:
2. Diseño

### **3. TÉCNICAS DE ANIMACIÓN DEL PUNTO DE VENTA.**

1. Técnicas físicas de equipamiento:
2. Técnicas psicológicas:
3. Técnicas de estímulo.
4. Técnicas personales.

### **4. MOBILIARIO Y ELEMENTOS EXPOSITIVOS.**

1. Tipología y funcionalidad.
2. Características.
3. Elección.
4. Ubicación.
5. Manipulación y montaje.

### **5. COLOCACIÓN DE PRODUCTOS.**

1. Funciones.
2. Lineales. Fronteo.
3. Niveles de exposición.
4. Necesidades y criterios.
5. Etiquetado.
6. Identificación de productos: Interpretación de datos.
7. Acondicionamiento de lineales, estanterías y expositores.
8. Rentabilidad de la actividad comercial.

### **6. TÉCNICAS DE EMPAQUETADO COMERCIAL DE PRODUCTOS.**

1. Tipos y finalidad de empaquetados.
2. Técnicas de empaquetado.
3. Características de los materiales.
4. Utilización y optimización de materiales.
5. Colocación de adornos adecuados a cada campaña y tipo de producto.
6. Plantillas y acabados.
7. Requisitos del puesto de trabajo.

# Programa

8. Gestión de residuos
9. Envases
10. Embalajes
11. Asimilables a residuos domésticos

## **7. PREVENCIÓN DE ACCIDENTES Y RIESGOS LABORALES EN LAS OPERACIONES AUXILIARES EN EL PUNTO DE VENTA.**

1. Prevención en actividades de organización, reposición, acondicionamiento y limpieza del punto de venta.
2. Higiene postural.
3. Prevención aplicable a operaciones de montaje y elementos expositores.
4. Accidentes por caídas.
5. Uso de escaleras.
6. Golpes en estanterías.
7. Riesgos eléctricos.
8. Puertas.
9. Normas de manipulación de productos e higiene postural.
10. Equipos de protección individual.