



SALMENTA PUNTU KUDEATZAILEA

HELBURUAK:

- Ezagutzea salmenta puntu baten prozesu propioen teoria eta praktika.
- Lortzea eta hobetzea ezagupenak, trebetasunake ta jarrerak saltoki txikian jarduera era zuzenean garatzeko.
- Saltokia kudeatzeko trebetasunak zeintzuk diren ezagutzea eta horiek hobetzea.

EGUNA: 2019ko azaroaren 4tik 21era (70 ORDU)

ORDUTEGIA: 9:00-14:00

LEKUA: LAUDIO HAZI (Laudio Udaleko Tokiko Garapen Agentzia Arza eraikina).

PREZIOA: DOAKOA

PLAZA KOPURUA: 12

IRAKASLE: Gestiona XXI.

NORENTZAT: Pertsona ekintzaileak.

PROGRAMA: Ikusi atzekaldean

GESTOR PUNTO DE VENTA

OBJETIVOS:

- Conocer la teoría y la práctica de los procesos propios de un punto de venta.
- Adquirir o mejorar conocimientos, habilidades o actitudes para el correcto desarrollo de la actividad en el pequeño comercio.
- Reconocer y mejorar habilidades de gestión comercial

FECHAS: Del 4 al 21 de noviembre de 2019 (70 HORAS)

HORARIO: 9:00-14:00

LUGAR: LAUDIO HAZI (Agencia de Desarrollo Local del Ayuntamiento de Llodio. Edificio Arza).

PRECIO: GRATUITO

NÚMERO DE PLAZAS: 12

IMPARTIDO POR: Gestiona XXI.

DIRIGIDO A: Personas emprendedoras.

PROGRAMA: Ver el dorso



944034980



garapenagentzia@ludio.eus

IKASTAROAREN EDUKIA:

CONTENIDOS DEL CURSO:

- | | |
|--|--|
| <p>1. <i>Marketinga txikizkako merkataritzan</i></p> <ul style="list-style-type: none">a) Marketingaren kontzeptuab) Marketing mixa merkataritzanc) Aztertzea ingurunea eta lehian direnak <p>2. <i>Bezeroa</i></p> <ul style="list-style-type: none">a) Bezeroak fidelizatzeab) Erosketa prozesuac) Bezeroa ezagutzea <p>3. <i>Merchandisinga eta dendaren irudia</i></p> <ul style="list-style-type: none">a) Kanpoaldea eta erakusleihoab) Barrualdea.c) Altzariakd) Salmenta azaleraren banaketa <p>4. <i>Salmenta puntuaren animazioa</i></p> <ul style="list-style-type: none">a) Salmenta puntuaren animazioab) Publizitatea, harreman publikoak eta promozioa <p>5. <i>Bezeroarentzako zerbitzuak</i></p> <ul style="list-style-type: none">a) Bezeroarentzako zerbitzu erantsiakb) Tratamentu pertsonalizatuac) Eragozpenak <p>6. <i>Erosketen kudeaketa</i></p> <ul style="list-style-type: none">a) Erosketakb) Produktu-aukerac) Hornitzaileakd) Biltegiko gaiak kudeatzea. Errotazioa.e) Biltegia kudeatzea. <p>7. <i>Prezioak kudeatzea</i></p> <ul style="list-style-type: none">a) Prezioen politika eta estrategiab) Prezioak ezartzea.c) Emaitzak eta marjinak <p>8. <i>Txikizkako saltokiaren planifikazio ekonomikoa</i></p> <ul style="list-style-type: none">a) Salmenta planab) Gastuen aurrekontuakc) Emaitzen analisiak | <p>1. <i>El marketing en el comercio minorista</i></p> <ul style="list-style-type: none">a) Concepto de marketingb) Marketing mix en el comercioc) Estudio de entorno y competencia <p>2. <i>El cliente</i></p> <ul style="list-style-type: none">a) Fidelización de clientesb) El proceso de comprac) El conocimiento del cliente <p>3. <i>Merchandising e imagen de tienda</i></p> <ul style="list-style-type: none">a) Exterior y escaparateb) Interiorc) Mobiliariod) Distribución de la superficie de venta <p>4. <i>Animación del punto de venta</i></p> <ul style="list-style-type: none">a) Animación del punto de ventab) La publicidad, las relaciones públicas y la promoción <p>5. <i>Servicios al cliente</i></p> <ul style="list-style-type: none">a) Los servicios añadidos al clienteb) Tratamiento personalizadoc) Objeciones <p>6. <i>La gestión de compras</i></p> <ul style="list-style-type: none">a) Las comprasb) El surtidoc) Los proveedoresd) Gestión de stocks. Rotacióne) Gestión de almacén <p>7. <i>Gestión de precios</i></p> <ul style="list-style-type: none">a) Política y estrategia de preciosb) Fijación de preciosc) Resultados y márgenes <p>8. <i>Planificación económica del comercio minorista</i></p> <ul style="list-style-type: none">a) Plan de ventasb) Presupuestos de gastosc) Análisis de resultados |
|--|--|