

Promoción de venta

Modalidad Online

Objetivos

- Entender las diferencias de uso de las distintas herramientas de promoción y su interrelación, en función de los recursos disponibles y objetivos.
- Distinguir y entender la aplicabilidad de las distintas tácticas de promoción de ventas.
- Promocionar la oferta de restauración del establecimiento, despertando el interés de compra.
- Aprender el uso de soportes para el control y análisis de las actividades de promoción de ventas.
- Conocer los distintos elementos de merchandising
- Obtención y gestión de información sobre clientes.
- Utilizar el conocimiento de los clientes en la mejora de la rentabilidad y su retención.
- Conocer las obligaciones legales derivadas de la tenencia y uso de bases de datos.

Metodología

El curso se desarrollará mediante el uso de formación online. Dicha formación facilita la flexibilidad horaria, por lo cual el alumno podrá realizar el aprendizaje en función de su disponibilidad.

El alumno dispondrá de un usuario y contraseña de acceso a nuestra plataforma donde podrá consultar los contenidos del curso. Además podrá resolver sus dudas mediante correo electrónico el cual se le facilitará a principio del curso. De este modo mantendrá en el transcurso de la formación una relación con el tutor que le garantizará el máximo rendimiento de sus estudios y una atención personalizada que hace de la experiencia online una oportunidad única de crecimiento didáctico más personal.

Fase de Formación

Contenido

Unidad 1: La Promoción

Unidad 2: Tácticas de Promoción de Ventas

Unidad 3: Gestión de la Promoción de Ventas

Unidad 4: Publicidad en el lugar de venta

Unidad 5: Gestión de Clientes

