

- Conocer las diferentes funciones que desarrolla el departamento de ventas respecto a las promociones.
- Conocer los tipos de promociones que existen.
- Conocer el porque de la animacion de los productos en el punto de venta y su estudiada colocacion.
- Adquirir los conocimientos necesarios de la gestion de stock y la rentabilidad de los productos

1. La promocion como una tecnica dentro de cualquier plan de marketing

1.1. Introduccion al concepto de promocion: definicion y caracteristicas
1.2. Objetivos de la promocion y la importancia de la participacion del departamento de ventas
1.3. Tipos de promociones
1.4. La publicidad de la promocion y el papel que juegan los medios de comunicacion
1.5. El control de las promociones y la exhibicion como medio de comunicacion
1.6. Rentabilidad y juicio critico de la promocion

2. El merchandising

2.1. Introduccion al concepto de merchandising: definicion y caracteristicas
2.2. La tienda
2.3. La seccion
2.4. El surtido
2.5. El mobiliario
2.6. El lineal
2.7. Gestion y rotacion de los stocks
2.8. La rentabilidad