

Promoción de Venta

Duración: 56 horas.

Modalidad: online

Contenidos

• 1. La promoción

- La promoción
- La promoción, elemento del marketing mix
- Métodos de promoción
- Públicos objetivo de la promoción
- La promoción
- I.- ¿Dónde hay que poner publicidad?
- II.- ¿Dónde hay que poner publicidad?
- Venta personal
- Relaciones públicas
- Relaciones públicas
- Relaciones públicas VS publicidad
- I.- Instrumentos y acciones en las relaciones públicas
- II.- Instrumentos y acciones en las relaciones públicas
- Publicity
- Publicity II
- Publicity en Internet
- La promoción
- El Patrocinio
- El Patrocinio Deportivo

- Autopráctica – Líderes de opinión
- Autopráctica – Publicidad
- Documentación
- Introducción
- Test Unidad 1
- **2. Tácticas de promoción de ventas**
 - Tácticas de promoción de ventas
 - Bonus Pack
 - Cupones
 - I.- Premios
 - II.- Premios
 - Juegos, concursos y sorteos
 - Regalos
 - Descuentos
 - Reembolsos
 - Sampling
 - Las ofertas
 - Eventos
 - Promociones por correo e internet
 - Autopráctica – Argumentar para cambiar la percepción del público
 - Autopráctica – Internet
 - Documentación
 - Test Unidad 2
- **3. Gestión de la promoción de ventas**
 - Gestión de la promoción de ventas
 - Programas de venta continua
 - Product Placement y Bartering
 - El Merchandising

- El Merchandising II
- Autopráctica – Merchandising
- I.- Claves de toda promoción
- II.- Claves de toda promoción
- El promotor de ventas
- Incentivar a los vendedores
- Venta sugerida
- I.- Temporalización de las acciones de promoción de ventas
- II.- Temporalización de las acciones de promoción de ventas
- ¿Cómo gestionar una promoción de ventas?
- Calcular el coste de una promoción
- Autopráctica – Información
- Autopráctica – Incentivar a los vendedores
- Documentación
- Test Unidad 3
- **4. Publicidad en el lugar de venta**
 - Publicidad en el lugar de venta
 - Publicidad en el lugar de venta
 - Objetivos de publicidad en el lugar de venta
 - Ventajas de la publicidad en el lugar de venta
 - Recomendaciones para el diseño de PLV
 - El papel del diseño en el punto de venta
 - Técnicas de PLV teniendo en cuenta la ubicación dentro de la tienda
 - Técnicas de PLV en el interior de la tienda
 - Técnicas de PLV en exterior de la tienda
 - Técnicas de PLV según el lugar de colocación
 - Técnicas de PLV según la forma y función

- Documentación
- Test Unidad 4
- **5. Gestión de clientes**
 - Gestión de clientes
 - Calidad de servicio
 - I.- Fidelizar
 - II.- Fidelizar
 - Diferenciar la relación con los distintos tipos de clientes
 - Claves para diseñar un programa de fidelización
 - Tratamiento de quejas
 - Pasos adecuados para el manejo de quejas
 - Segmentación de clientes en base a su potencial y rentabilidad
 - La gestión de las relaciones con el cliente y las TIC
 - Normativa Legal sobre Bases de Datos Personales (LOPD)
 - ¿Cómo cumplir la LOPD?
 - Marketing directo
 - Autopráctica – Quejas
 - Documentación
 - Test Unidad 5