

GUÍA DIDÁCTICA

COMM068PO

PUNTO DE VENTA Y PSICOLOGÍA DEL CONSUMIDOR





Punto de venta y psicología del
consumidor

DATOS GENERALES DE LA ACCIÓN FORMATIVA



FAMILIA PROFESIONAL

Comercio y marketing



ÁREA PROFESIONAL

Marketing y
relaciones públicas



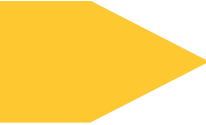
CÓDIGO

COMM068PO



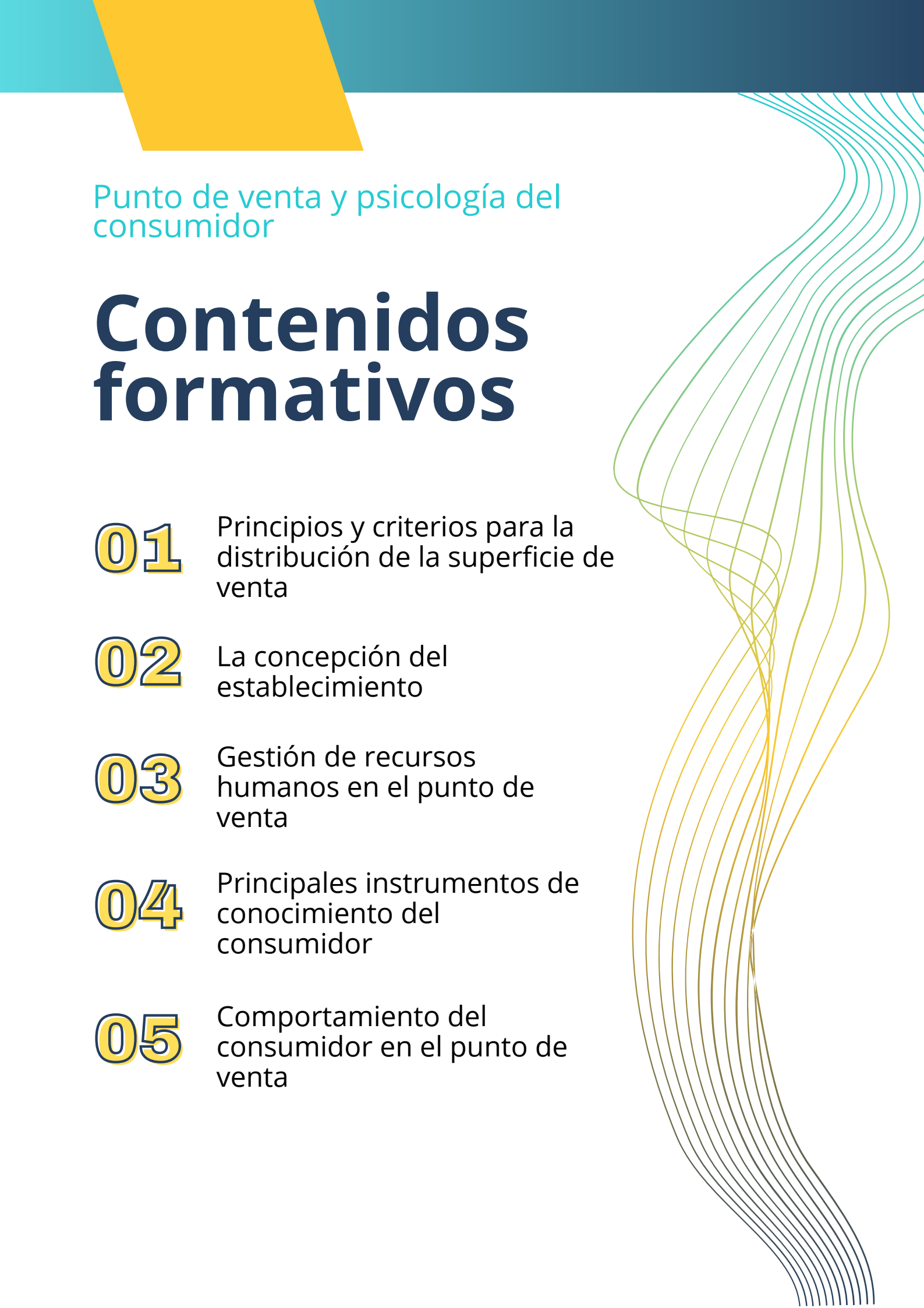
DURACIÓN

40 horas



OBJETIVO GENERAL

Definir y organizar los recursos humanos del punto de venta, atendiendo a los criterios del comportamiento del consumidor.



Punto de venta y psicología del
consumidor

Contenidos formativos

- 01** Principios y criterios para la
distribución de la superficie de
venta
- 02** La concepción del
establecimiento
- 03** Gestión de recursos
humanos en el punto de
venta
- 04** Principales instrumentos de
conocimiento del
consumidor
- 05** Comportamiento del
consumidor en el punto de
venta

