

PROGRAMA FORMATIVO

Curso Superior de Reponedor de Supermercado

Código: 16424

- Contenido para modalidad online.
- 200 horas.

OBJETIVOS

En la actualidad recae mucha importancia en las formas de exposición de los productos en el mercado, siendo en muchas ocasiones un aspecto crucial para la decisión final de compra de la clientela. Llamativo es el nivel de competencia entre establecimientos comerciales, por lo que, si se quiere tener éxito, es principal reparar en aspectos como la reposición. El presente curso aporta los conocimientos necesarios para llevar a cabo una adecuada reposición de productos en el supermercado, tanto en la zona de ventas como en el almacén.

CONTENIDOS

MÓDULO 1. REPONEDOR DE SUPERMERCADO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL MERCADO

Concepto de mercado.
Definiciones y conceptos relacionados.
División del mercado.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ANIMACIÓN EN EL PUNTO DE VENTA

Merchandising.
Condiciones ambientales.
Captación de clientes.
Diseño interior.
Situación de las secciones.
Animación.
Mobiliario.
La circulación de los clientes.

PROGRAMA FORMATIVO

Distribución de las secciones.
La cartelería y señalización.
Exterior del punto de venta.
La identidad, logo y rótulo.
Entrada al establecimiento.
Acciones para tener un comercio actual.
¿Dónde establezco el punto de venta?
¿Por qué es importante la imagen exterior de mi punto de venta?
El escaparate.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ORGANIZACIÓN DEL LINEAL

El lineal.
Optimización de líneas.
Reparto del lineal.
Lineal óptimo según producto y tiempo de exposición.
La implantación del lineal.
Sistemas de reposición de lineales.
Normativa aplicable a la implantación de productos.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ASPECTOS GENERALES SOBRE MERCHANDISING. PUBLICIDAD EN EL PUNTO DE VENTA

Concepto y tipos de merchandising.
Análisis de la promoción en el punto de venta.
Objetivos del merchandising promocional.
Tipos de promociones en el punto de venta.
Tipos de periodos para animar el establecimiento.
Actitudes para un buen funcionamiento de su negocio.
¿Cómo gestionar eficazmente el área expositiva?
Técnicas de animación.
La publicidad en el lugar de venta (PLV).
Elementos de venta visual.
Medios publicitarios.

PROGRAMA FORMATIVO

UNIDAD DIDÁCTICA 5. GESTIÓN DE PRODUCTOS Y SURTIDO EN EL PUNTO DE VENTA

Clasificación de los productos en el punto de venta.

Identificación del producto.

Posicionamiento de los productos: productos atractivos y primeras marcas.

Acondicionamiento del producto.

Trazabilidad del producto en el punto de venta.

El surtido en el punto de venta.

Métodos de determinación del surtido.

Elección de las referencias.

Aplicación de programas informáticos de gestión del surtido.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. TÉCNICAS DE EMPAQUETADO COMERCIAL DE PRODUCTOS

Tipos de finalidad de empaquetados.

Técnicas de empaquetado.

Características de los materiales.

Utilización y optimización de materiales.

Colocación de adornos adecuados a cada campaña y tipo de producto.

Plantillas y acabados.

Requisitos del puesto de trabajo.

Gestión de residuos.

Envases.

Embalajes.

Asimilables y residuos domésticos.

UNIDAD DIDÁCTICA 7. CONTROL DE LA IMPLANTACIÓN DE PRODUCTOS. GESTIÓN DE STOCK

Instrumentos de control cuantitativos y cualitativos.

Parámetros de gestión de categorías.

Cálculo de ratios económico-financieros.

Análisis e interpretación de los ratios para la gestión de productos.

Introducción de medidas correctoras.

PROGRAMA FORMATIVO

Utilización de hojas de cálculo y aplicaciones informáticas en la gestión de productos y surtidos.

Los inventarios.

Métodos de gestión de los inventarios.

Elaboración de un inventario.

Métodos de gestión de stocks.

Stock de seguridad.

Modelos de gestión de stock.

UNIDAD DIDÁCTICA 8. MANIPULACIÓN HIGIÉNICA DE ALIMENTOS

Los métodos de conservación de los alimentos.

El envasado y la presentación de los alimentos.

El etiquetado de alimentos y las marcas de salubridad.

Prácticas higiénicas y requisitos en la elaboración, transformación, transporte, recepción y almacenamiento de los alimentos.

Requisitos de los materiales en contacto con los alimentos.

Higiene del manipulador.

Higiene en locales, útiles de trabajo y envases.

Limpieza y desinfección.

Control de plagas.

UNIDAD DIDÁCTICA 9. IMPLANTACIÓN Y MANTENIMIENTO DE UN SISTEMA APPCC

Introducción.

Requisitos para la implantación.

Equipo para la implantación.

Sistemas de vigilancia.

Registro de datos.

Instalaciones y equipos.

Mantenimiento de un sistema APPCC.

UNIDAD DIDÁCTICA 10. PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES

Introducción.

PROGRAMA FORMATIVO

Factores y situaciones de riesgo.
Daños derivados del trabajo.
Consideraciones específicas de seguridad.
Medidas de prevención y protección.
Riesgos biomecánicos asociados al manipulado de frutas y hortalizas.

UNIDAD DIDÁCTICA 11. PRIMEROS AUXILIOS

Introducción.
Principios de actuación en primeros auxilios.
Terminología clínica.
Valoración del estado del accidentado: valoración primaria y secundaria.
Contenido básico del botiquín de urgencias.
Legislación en primeros auxilios.
Conocer o identificar las lesiones.
Recursos necesarios y disponibles.
Fases de la intervención sanitaria en emergencia.
Exploración de la víctima.

UNIDAD DIDÁCTICA 12. COMPETENCIAS ESPECÍFICAS PARA LA FIGURA DEL REPONEDOR DE SUPERMERCADOS

Figura del reponedor/reponedora.
Competencias en el contexto laboral.
¿Cómo se adquieren las competencias?
Competencias, tipología y significado.
Competencias básicas en tareas de reposición.