

# COMM026PO. PROMOCIONES COMERCIALES EN EL PUNTO DE VENTA

**Código:** COMM026PO

**Horas:** 40

**Descripción del curso:**

Acerca de este curso

Cod: COMM026PO

Unidad 1. MÉTODOS FÍSICOS Y PSICOLÓGICOS PARA CALENTAR PUNTOS FRÍOS

- 1.1. Métodos físicos para calentar puntos fríos.
- 1.2. Métodos psicológicos para calentar puntos fríos.

Unidad 2. TIPOS DE CAMPAÑAS DE PROMOCIÓN

- 2.1. Por su duración.
- 2.2. Por su importancia dentro del marketing.
- 2.3. Por su objetivo.
- 2.4. Por sus resultados.
- 2.5. Por su forma.
- 2.6. Por su contenido.
- 2.7. Por su sistema.
- 2.8. Por su integración.

### Unidad 3. ETAPAS DE UN PROGRAMA DE PROMOCIÓN

- 3.1. Situación del problema.
- 3.2. Idea central.
- 3.3. Tipos de acciones.
- 3.4. Calendario.
- 3.5. Medios materiales y humanos.
- 3.6. Test de las acciones.
- 3.7. Programa de seguimiento de las acciones.

### Unidad 4. CONCEPTO Y CARACTERÍSTICAS DE LA PLV

- 4.1. Concepto, características y objetivos de PLV.
- 4.2. Promoción y patrocinio: objetivos características y herramientas.
- 4.3. Campañas: mensajes, objetivos y evaluación.

### Unidad 5. EVOLUCIÓN DE LA PLV

- 5.1. PLV personal.
- 5.2. PLV sonora.
- 5.3. PLV audiovisual.
- 5.4. PLV visual.

### Unidad 6. ELEMENTOS Y MATERIALES DE LA PLV

- 6.1. Elementos y materiales de la PLV.

Unidad 7. LA PLV Y EL MERCHANDISING

7.1. Concepto y merchandising.

7.2. La PLV y el merchandising

¿Qué aprenderás?

Distinguir los tipos de campañas de promoción y elaborar un programa de promoción, así como identificar las características de la publicidad de un lugar de venta, los materiales que se utilizan y los elementos que favorecen la venta.