



PROMOTOR EN PUNTO DE VENTAS

La dinámica de la actividad promocional en el punto de venta requiere de personas muy calificadas que brinden apoyo y orienten pertinentemente a los clientes, y, al mismo tiempo cumplan con sus propósitos comerciales.

Promover el producto no implica presionar u obligar a los clientes a que nos compren, acudiendo a maniobras molestas como introducir a hurtadillas los productos en el carro de compras del cliente. Se requiere de habilidad, tacto y oportunidad en la comunicación para encontrar el rapport, en muy pocos segundos, con clientes que permanentemente son asediados por el promotor interesado en situar sus propias marcas en la decisión de compra del cliente.

Este programa permita formar para el sector comercial y productivo personas competentes para desempeñarse como impulsador(a)s, promotore(a)s, degustadores, facilitador(a)s en los diferentes escenarios de ventas, en donde logren cumplir con los objetivos de ventas, atender y servir de soporte a los requerimientos de los clientes, evaluar y medir el impacto de las acciones promocionales, proponiendo correcciones, y lograr mejorar los niveles de efectividad, productividad y rentabilidad empresarial.

El SENA ofrecerá el programa PROMOTOR EN PUNTO DE VENTAS, con elementos de formación profesional, social, cultural y tecnológica. Centrada desde el hacer, incorporando los elementos cognitivos y actitudinales para desarrollar en el aprendiz competencias técnicas, cognoscitivas y comportamentales que lo acreditan y lo hacen pertinente y coherente con su misión, innovando permanentemente de acuerdo con los cambios tecnológicos, tendencias, necesidades del sector empresarial y de los mismos trabajadores. Impactando positivamente en la productividad, la competitividad, la equidad y el desarrollo del país.

Contenido

- Fundamentos de planeación
- Plan promocional
- Plan de ventas
- Campaña promocional
- Calendario comercial
- Acuerdos comerciales
- Tipos y categoría de productos
- Ciclo de vida de productos
- Manipulación de productos
- Material promocional
- Eventos promocionales
- Técnicas promocionales



- Técnicas y manuales de exhibición
- Indicadores de venta
- Técnicas de comunicación oral y escrita
- Manejo de quejas y reclamos
- Portafolio: características de productos y servicios.
- Tipos y técnicas de registro de información
- Tipologías de clientes
- Características de elementos, equipos y/o herramientas propias de la labor

Habilidades que Desarrolla

- Reconocer los elementos de la actividad promocional
- Definir la fijación del material comunicacional del evento
- verificar las unidades, cantidades y estado de los elementos promocionales
- Solucionar las contingencias del evento promocional
- Practicar normas de respeto y la tolerancia en la comunicación con los demás
- Mantener presentación personal acorde con el cargo y sitio de trabajo
- Radicar las peticiones, quejas y reclamos de los clientes
- Suministrar información del evento promocional a los clientes
- Organizar la exhibición de los elementos del evento promocional
- Monitorear las acciones del evento promocional
- Recolectar la información de los clientes que participan en la acción promocional
- Manipular los productos y elementos del evento promocional
- Realizar desmonte de los elementos utilizados en la actividad promocional
- Utilizar los cronogramas previstos para los eventos promocionales

Requisitos de Ingreso

Se requiere que el aprendiz tenga buenos hábitos de lectura, acceso a Internet y tecnología como computador. Además dominio de los elementos básicos relacionados con el manejo de herramientas informáticas y de comunicación: correo electrónico, software para ofimática, navegadores.

Inscríbese aquí! 