



PROMOTOR EN PUNTO DE VENTAS

Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA

Nivel de formación: Complementaria

01 Presentación

El programa de Promotor en Punto de Ventas del SENA te capacita para mejorar las competencias en la promoción de productos y optimizar los indicadores comerciales. Al finalizar, podrás aplicar estrategias de promoción en el punto de venta, basándote en planes promocionales y acuerdos comerciales. Estarás preparado para identificar las necesidades de los consumidores, generar valor agregado y convertir los productos en el centro de atención, lo que te proporcionará una ventaja competitiva en el mercado.



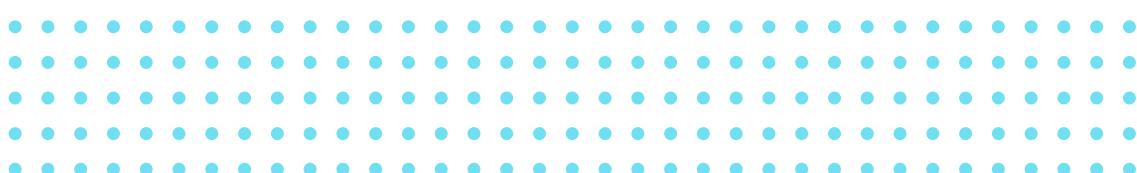
Código
63220163



Horas
40



Modalidad
Virtual



02 Justificación del programa

La dinámica de la actividad promocional en el punto de venta requiere de personas muy calificadas que brinden apoyo y orienten pertinente 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, promotor(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.

03 Competencias a desarrollar

260101036. Promover los productos en el punto de venta según plan promocional y acuerdo comercial.

04 Perfil de ingreso

Se requiere que el aprendiz AVA tenga dominio de elementos básicos en el manejo de herramientas informáticas y de comunicación como: correo electrónico, chats, procesadores de texto, software para presentaciones, navegadores de internet y otros sistemas y herramientas tecnológicas necesarias para la formación virtual.

05 Estrategia metodológica

Centrada en la construcción de autonomía para garantizar la calidad de la formación por competencias, el aprendizaje por proyectos y el uso de técnicas didácticas activas que estimulan el pensamiento para resolver problemas simulados y reales; soportadas en el uso de las tecnologías de la información y la comunicación, integradas, en ambientes virtuales de aprendizaje, que recrean el contexto productivo y vinculan al aprendiz con la realidad cotidiana y el desarrollo de competencias.

Igualmente, debe estimular de manera permanente la autocrítica y la reflexión del aprendiz sobre el que hacer y los resultados de aprendizaje que logra a través de la vinculación activa de las cuatro fuentes de información para la construcción de conocimiento:

- El instructor - Tutor.
- El entorno.
- Las TIC.
- El trabajo colaborativo.