

Capacitats

Capacitats formatives

CF1 Definir un assortiment de productes per optimitzar un espai de venda.

- CA 1.1 Identificar i explicar les característiques, funcions i naturalesa dels productes que es poden comercialitzar en un determinat punt de venda.
- CA 1.2 Donada una superfície de venda i seus lineals degudament caracteritzats, calcular i interpretar el coeficient d'aplicació del terra.
- CA 1.3 Donades les característiques dimensionals de les famílies de productes que s'implantaran en un determinat punt de venda i els metres lineals del terra, assignar a cada família els metres lineals que li corresponen aplicant les tècniques de marxandatges adequats.
- CA 1.4 Identificar i descriure els mètodes més usuals per a la gestió de categories de productes i determinació de l'assortiment d'una família de productes en una superfície de venda.
- CA 1.5 A partir d'un presumpte punt de venda, amb un assortiment de productes caracteritzat i un volum de vendes:
 - Analitzar l'assortiment utilitzant entre d'altres el mètode ABC i la regla 20/80.
 - Descriure com millorar l'assortiment en el punt de venda.
- CA 1.6 Donada una superfície de venda, unes seccions, uns metres de lineal, un assortiment de productes que es pot comercialitzar i uns estudis de mercat:
 - Classificar l'assortiment en famílies, subfamílies i referències.
 - Descriure els criteris de classificació aplicats.
 - Determinar l'amplitud i profunditat de l'assortiment.
 - Calcular el nombre normal, màxim i mínim de referències.

CF2 Analitzar la determinació i organització d'un pla d'implantació de productes.

- CA 2.1 Identificar les funcions del lineal.
- CA 2.2 Identificar i explicar els criteris comercials i d'organització que optimitzin els facings dels productes d'un establiment comercial.
- CA 2.3 Descriure les principals regles d'implantació visuals per a qualsevol família de productes que afavoreixi el desenvolupament de les vendes.

CA 2.4 A partir d'unes dades sobre uns articles, família d'articles, lineal al terra i lineal desenvolupat:

- Determinar la modalitat d'implantació que millor s'adapti a cada producte.
- Calcular per a cada referència un nombre òptim de facings.
- Calcular el lineal òptim per a cada producte i explicar l'aplicació del resultat.
- Utilitzar un programa informàtic de gestió per definir la implantació de la família de productes.
- Identificar la normativa de seguretat i higiene aplicable a la implantació i manipulació dels articles.

CA 2.5 Identificar i explicar els nivells d'exposició en el lineal amb diferent potencial de venda.

CA 2.6 A partir de la caracterització d'un assortiment determinat:

- Realitzar l'anàlisi del mateix.
- Presentar un pla detallat d'implantació dels productes en el lineal mensual, trimestral i anual.

CA 2.7 A partir d'un pla d'implantació d'uns productes i d'un espai comercial:

- Determinar les tasques d'implantació, ordre de les mateixes i temps d'execució.
- Definir les tasques de manteniment i reposició.
- Calcular l'estoc de seguretat perquè no arribi a produir-se ruptura d'estoc.
- Determinar el personal necessari per dur a terme la ubicació dels productes i les accions de marxandatge.

CF3 Aplicar mètodes de control de la implantació de productes.

- CA 3.1 Identificar i explicar els instruments de mesura que s'utilitzen normalment per valorar l'eficàcia d'una implantació de productes en el lineal.
- CA 3.2 Descriure el procediment d'obtenció del valor dels paràmetres que intervenen en el càlcul de les proporcions de control.

CA 3.3 A partir d'unes dades sobre la caracterització física d'un establiment - superfície de venda en m², coeficient d'ocupació dels terres, metres de mobiliari, nombre d'elements, lineal al terra, lineal desenvolupat-, una implantació de productes, uns objectius plantejats i dades econòmiques sobre les vendes després d'impostos i el benefici brut abans d'impostos, utilitzant, fulls de càlcul informàtic:

Calcular el rendiment per m² de superfície de venda i per metre lineal de terra, utilitzant les proporcions necessàries.

Calcular l'eficàcia de la implantació de productes, utilitzant les principals proporcions que la quantifiquen.

Calcular la rendibilitat del lineal.

Representar les corbes de vendes dels productes en funció del lineal assignat.

Interpretar els resultats obtinguts i plantejar mesures correctores per a l'assoliment d'objectius.

CA 3.4 Donat un producte degudament caracteritzat, determinar el llindar de supressió de referències.

CA 3.5 Donades les dades d'un establiment comercial: nombre d'actes de compra d'una família de productes, nombre total de vendes de l'establiment, preu mig del producte en la família, despesa mitja de la família en aquest producte, preu de venda, preu de compra, quantitats venudes, lineal desenvolupat i coeficient de rotació, utilitzant, en el seu cas, fulls de càlcul informàtic:

Calcular l'índex de rendibilitat.

Representar el diagrama de rendibilitat.

Interpretar els resultats, limitar les desviacions establint les correccions necessàries i elaborar un informe.

Calcular la rendibilitat del marxandatge per a cada família de productes.

Continguts

Continguts de fets

Els productes en el Punt de Venda.

Classificació de Productes: Famílies, gammes, categoria, posicionament, condicionament i codificació.

Característiques tècniques, comercials i psicològiques.

Traçabilitat.

L'assortiment en el punt de venda: Composició i caracterització.

Objectius, criteris de classificació i tipus d'assortiment.

Mètodes de determinació de l'assortiment.

Elecció de les referències.

Determinació del nombre mínim, màxim i normal de referències, i el llindar de supressió de referències.

Implantació en el lineal.

El lineal: definició, funcions, zones, nivells.

Repartiment del lineal.

Sistemes de reposició de lineals.

Lineal òptim segons producte i temes d'exposició.

Criteris comercials i d'organització.

Gestió de categories de productes. Els facings i la seva gestió.

Normes d'implantació.

Normativa aplicable a la implantació de productes.

Control de la implantació de productes.

Instruments de control quantitius i qualitius.

Paràmetres de gestió de categories:

Marge brut, xifra de facturació, benefici brut, índex de circulació, índex d'atracció, índex de compra, taxa de marca, preu de venda, proporció de productivitat del lineal, coeficient de rotació d'estocs.

Proporció de rotació d'estoc, proporció de rendibilitat de l'estoc, índex de rendibilitat lineal, proporció del benefici lineal, índex de rendibilitat del lineal desenvolupat, rendiment lineal.

Continguts de Procediments

Aplicació de programes informàtics de gestió de l'assortiment dels productes en el punt de venda.

Implantació en els lineals.

Aplicacions informàtiques per a l'optimització del lineal i distribució de lineals.

Organització del treball: determinació de tasques, càlcul de temps, recursos humans i pressupost.

Control de la implantació de producte.

Utilització de fulls de càlcul. Anàlisi de resultats.

Introducció de mesures correctores: supressió i introducció de referències.

Càlcul de proporcions econòmic-financers.

Continguts d'actituds

Innovació.

-Roman informat sobre les noves tendències i innovacions.

Organització del treball.

-Preveu la manera en què nous esdeveniments o situacions afectaran les persones i els grups de l'organització.

-És capaç de planificar recursos amplis i de generar nous procediments per a realitzar la gestió.

-Sap administrar simultàniament diversos projectes dins de l'àrea de treball.

Relació interpersonal.

-Assumeix el punt de vista dels usuaris o clients externs / interns.

Resolució de problemes.

-S'assegura d'eliminar les causes d'un problema perquè no torni a ocórrer.

Responsabilitat.

-Fixa objectius reptadors assumint riscos controlats.

Treball en equip.

-Es fa responsable del treball del seu equip, tant de l'èxit com del fracàs.

Ubicació en el Catàleg de Qualificacions Professionals de Catalunya**Qualificacions vinculades**

2158 Impantació i animació d'espais comercials. Nivell: 3

Unitats de competència associades

2050211 Organitzar i controlar accions de trade màrqueting i marxandatge. Nivell: 3

Ocupacions i llocs de treball tipus identificats

Dissenyador/a de projectes de marxandatge visual assistit per ordinador

Dissenyador/a d'espais comercials

Especialista en accions comercials

Especialista en línies de producte

Expert en marxandatge visual

Expert/a en aparadorisme

Visual Marxandiser