

# Catàleg d'accions formatives

## 2018 Programes de Formació Sectorial

ÀMBIT SECTORIAL : **Comerç**

FAMÍLIA PROFESSIONAL : **Comerç i màrqueting**

ÀREA PROFESSIONAL : **Compravenda**

**NOM DE L'ACCIÓ: Atenció al client del petit comerç en llengua estrangera:  
Xinès**

**Grup AF:** COMT105    **Grup Ampliat:** 2016    **Hores:** 30    **Nivell:** Bàsic    **Novetat 2018:**

### Objectius:

Objectiu general:

-Ser capaç d'atendre a un client en un establiment comercial utilitzant el rus

### Continguts:

1. Presentar-se i saludar
2. Descriure el producte
3. Informació i resposta a les preguntes sobre una mercaderia
4. Converses en un establiment

### Observacions:

**NOM DE L'ACCIÓ: Atenció i venda en establiments comercials**

**Grup AF:** COMT106    **Grup Ampliat:** 2016    **Hores:** 40    **Nivell:** Bàsic    **Novetat 2018:**

### Objectius:

Objectiu general:

Capacitar al personal depenent de comerç en matèries bàsiques per al desenvolupament del seu treball.

Objectius específics:

Proporcionar als participants uns conceptes i elements bàsics sobre el màrqueting . Promoure el coneixement de tècniques i estratègies de venda adients als establiments comercials.  
Introduir els assistents en la gestió d'estocs i emmagatzematge.

### Continguts:

1. Conceptes de màrqueting bàsics
  - 1.1. La percepció visual
  - 1.2. Dinamització del producte
  - 1.3. Muntatges específics
2. Tècniques de vendes
  - 2.1. Incentius, descomptes i demostracions
3. Introducció a la gestió d'estocs
  - 3.1. Tècniques d'emmagatzematge
  - 3.2. Control d'estoc

### Observacions: