



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



Postgrado en Marketing en el Punto de Venta y Montaje de Escaparates





Elige aprender en la escuela
líder en formación online

ÍNDICE

1 | Somos Euroinnova

2 | Rankings

3 | Alianzas y acreditaciones

4 | By EDUCA EDTECH Group

5 | Metodología LXP

6 | Razones por las que elegir Euroinnova

7 | Financiación y Becas

8 | Métodos de pago

9 | Programa Formativo

10 | Temario

11 | Contacto

SOMOS EUROINNOVA

Euroinnova International Online Education inicia su actividad hace más de 20 años. Con la premisa de revolucionar el sector de la educación online, esta escuela de formación crece con el objetivo de dar la oportunidad a sus estudiandes de experimentar un crecimiento personal y profesional con formación eminetemente práctica.

Nuestra visión es ser **una institución educativa online reconocida en territorio nacional e internacional** por ofrecer una educación competente y acorde con la realidad profesional en busca del reciclaje profesional. Abogamos por el aprendizaje significativo para la vida real como pilar de nuestra metodología, estrategia que pretende que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva de los estudiantes.

Más de
19
años de
experiencia

Más de
300k
estudiantes
formados

Hasta un
98%
tasa
empleabilidad

Hasta un
100%
de financiación

Hasta un
50%
de los estudiantes
repite

Hasta un
25%
de estudiantes
internacionales

[Ver en la web](#)



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



Desde donde quieras y como quieras,
Elige Euroinnova



QS, sello de excelencia académica
Euroinnova: 5 estrellas en educación online

RANKINGS DE EUROINNOVA

Euroinnova International Online Education ha conseguido el reconocimiento de diferentes rankings a nivel nacional e internacional, gracias por su apuesta de **democratizar la educación** y apostar por la innovación educativa para **lograr la excelencia**.

Para la elaboración de estos rankings, se emplean **indicadores** como la reputación online y offline, la calidad de la institución, la responsabilidad social, la innovación educativa o el perfil de los profesionales.



[Ver en la web](#)



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

ALIANZAS Y ACREDITACIONES



Ver en la web



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

BY EDUCA EDTECH

Euroinnova es una marca avalada por **EDUCA EDTECH Group**, que está compuesto por un conjunto de experimentadas y reconocidas **instituciones educativas de formación online**. Todas las entidades que lo forman comparten la misión de **democratizar el acceso a la educación** y apuestan por la transferencia de conocimiento, por el desarrollo tecnológico y por la investigación



ONLINE EDUCATION



Ver en la web



METODOLOGÍA LXP

La metodología **EDUCA LXP** permite una experiencia mejorada de aprendizaje integrando la AI en los procesos de e-learning, a través de modelos predictivos altamente personalizados, derivados del estudio de necesidades detectadas en la interacción del alumnado con sus entornos virtuales.

EDUCA LXP es fruto de la **Transferencia de Resultados de Investigación** de varios proyectos multidisciplinares de I+D+i, con participación de distintas Universidades Internacionales que apuestan por la transferencia de conocimientos, desarrollo tecnológico e investigación.



1. Flexibilidad

Aprendizaje 100% online y flexible, que permite al alumnado estudiar donde, cuando y como quiera.



2. Accesibilidad

Cercanía y comprensión. Democratizando el acceso a la educación trabajando para que todas las personas tengan la oportunidad de seguir formándose.



3. Personalización

Itinerarios formativos individualizados y adaptados a las necesidades de cada estudiante.



4. Acompañamiento / Seguimiento docente

Orientación académica por parte de un equipo docente especialista en su área de conocimiento, que aboga por la calidad educativa adaptando los procesos a las necesidades del mercado laboral.



5. Innovación

Desarrollos tecnológicos en permanente evolución impulsados por la AI mediante Learning Experience Platform.



6. Excelencia educativa

Enfoque didáctico orientado al trabajo por competencias, que favorece un aprendizaje práctico y significativo, garantizando el desarrollo profesional.



Programas
PROPIOS
UNIVERSITARIOS
OFICIALES

RAZONES POR LAS QUE ELEGIR EUROINNOVA

1. Nuestra Experiencia

- ✓ Más de **18 años de experiencia.**
- ✓ Más de **300.000 alumnos** ya se han formado en nuestras aulas virtuales
- ✓ Alumnos de los 5 continentes.
- ✓ **25%** de alumnos internacionales.
- ✓ **97%** de satisfacción
- ✓ **100% lo recomiendan.**
- ✓ Más de la mitad ha vuelto a estudiar en Euroinnova.

2. Nuestro Equipo

En la actualidad, Euroinnova cuenta con un equipo humano formado por más **400 profesionales**. Nuestro personal se encuentra sólidamente enmarcado en una estructura que facilita la mayor calidad en la atención al alumnado.

3. Nuestra Metodología



100% ONLINE

Estudia cuando y desde donde quieras. Accede al campus virtual desde cualquier dispositivo.



APRENDIZAJE

Pretendemos que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva



EQUIPO DOCENTE

Euroinnova cuenta con un equipo de profesionales que harán de tu estudio una experiencia de alta calidad educativa.



NO ESTARÁS SOLO

Acompañamiento por parte del equipo de tutorización durante toda tu experiencia como estudiante

4. Calidad AENOR

- ✓ Somos Agencia de Colaboración N°99000000169 autorizada por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social.
- ✓ Se llevan a cabo auditorías externas anuales que garantizan la máxima calidad AENOR.
- ✓ Nuestros procesos de enseñanza están certificados por **AENOR** por la ISO 9001.



5. Confianza

Contamos con el sello de **Confianza Online** y colaboramos con la Universidades más prestigiosas, Administraciones Públicas y Empresas Software a nivel Nacional e Internacional.



6. Somos distribuidores de formación

Como parte de su infraestructura y como muestra de su constante expansión Euroinnova incluye dentro de su organización una **editorial y una imprenta digital industrial**.

MÉTODOS DE PAGO

Con la Garantía de:



Fracciona el pago de tu curso en cómodos plazos y sin interéres de forma segura.



Nos adaptamos a todos los métodos de pago internacionales:



y muchos mas...



Ver en la web



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Postgrado en Marketing en el Punto de Venta y Montaje de Escaparates



DURACIÓN
300 horas



**MODALIDAD
ONLINE**



**ACOMPañAMIENTO
PERSONALIZADO**

Titulación

Titulación Expedida por EDUCA BUSINESS SCHOOL como Escuela de Negocios Acreditada para la Impartición de Formación Superior de Postgrado, con Validez Profesional a Nivel Internacional

Descripción

Este Postgrado en Marketing en el Punto de Venta y Montaje de Escaparates le ofrece una formación especializada en la materia. Debemos saber que para el área de Comercio y Marketing es muy importante profundizar y adquirir los conocimientos de marketing en el punto de venta y montaje de escaparates

Objetivos

- Analizar la información de los clientes y bases de datos de ventas de producto o servicio del SIM (sistemas de información de mercados) para la definición de distintos tipos de acciones en el lanzamiento e implantación de distintos tipos de productos y servicios.
- Caracterizar distintas acciones de marketing y promoción dirigidas al lanzamiento de productos y servicios a partir de una campaña, tipo de cliente, fechas especiales, tipo de establecimiento u otros.
- Aplicar técnicas de merchandising para la animación del punto de venta a partir de distintos tipos de establecimiento: gran superficie, hipermercado, supermercado, centro comercial o tradicional e implantación comercial.
- Elaborar informes de seguimiento y control de distintos de acciones promocionales en el punto

[Ver en la web](#)



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

de venta.

- Adquirir capacidades avanzadas de montaje de escaparates de acuerdo con las pautas clásicas y vanguardistas.
- Capacitar al trabajador para desarrollar habilidades de programación y coordinación directamente relacionadas con el escaparatismo.
- Capacitar al trabajador para desarrollar destrezas en el montaje de escaparates y producir los efectos deseados en el público objetivo.
- Conocer el uso de la luz y el color en la composición de un escaparate

A quién va dirigido

Este Postgrado en Marketing en el Punto de Venta y Montaje de Escaparates está dirigido a todas aquellas personas interesada en el ámbito de Comercio y Marketing y quieran especializarse en marketing en el punto de venta y montaje de escaparates

Para qué te prepara

Este Postgrado en Marketing en el Punto de Venta y Montaje de Escaparates le prepara para adquirir unos conocimientos específicos dentro del área desarrollando en el alumno unas capacidades para desenvolverse profesionalmente en el sector, y más concretamente en marketing en el punto de venta y montaje de escaparates

Salidas laborales

Comercio y Marketing

TEMARIO

PARTE 1. MONTAJE DE ESCAPARATES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL ESCAPARATE Y SU EVOLUCIÓN HISTÓRICA

1. Desarrollo del tema

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PRINCIPIOS FUNDAMENTALES DEL ESCAPARATE

1. Introducción
2. Funcionalidad
3. Estilo propio
4. Simplicidad
5. Creatividad
6. Unidad
7. Oportunidad
8. Economía
9. Adaptación

UNIDAD DIDÁCTICA 3. FORMACIÓN Y CONOCIMIENTOS DEL ESCAPARATISTA

1. Desarrollo del tema

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LA COMPOSICIÓN Y SUS PRINCIPIOS

1. Introducción
2. Equilibrio y simetría, volumen y peso
3. El punto, la línea, la forma y su percepción psicológica
4. La armonía
5. Composiciones

UNIDAD DIDÁCTICA 5. TIPOS DE ESCAPARATE

1. Introducción
2. Clasificación de los escaparates

UNIDAD DIDÁCTICA 6. EL COLOR

1. El estudio del color
2. Los colores primarios
3. Propiedades del color
4. El círculo cromático
5. Colores cálidos y fríos
6. Colores neutros
7. El impacto
8. La selección de los colores

UNIDAD DIDÁCTICA 7. FASES DEL MONTAJE DEL ESCAPARATE

1. Introducción
2. Plan
3. Objetivos
4. Medios

UNIDAD DIDÁCTICA 8. EL ESPACIO DISPONIBLE: DIMENSIONES Y PROPORCIONES

1. Generalidades
2. Cómo distribuir el espacio

UNIDAD DIDÁCTICA 9. MÉTODO PARA PRESUPUESTAR EL MONTAJE

1. El presupuesto
2. Método

UNIDAD DIDÁCTICA 10. MATERIALES Y HERRAMIENTAS DEL ESCAPARATISTA

1. Herramientas en el escaparate
2. Elementos de fijación
3. Materiales del fondo del escaparate
4. Forma de trabajar

UNIDAD DIDÁCTICA 11. NOCIONES DE CARPINTERÍA: ENSAMBLAJES

1. Herramientas básicas de carpintería
2. Ensamblajes

UNIDAD DIDÁCTICA 12. FORRADO DE BASTIDORES

1. Desarrollo del tema

UNIDAD DIDÁCTICA 13. PINTURA

1. Introducción
2. Tipos de pintura
3. Acabados

UNIDAD DIDÁCTICA 14. ELECTRICIDAD Y LUMINOTECNIA

1. Introducción
2. Sistemas de iluminación
3. Tipos de luz
4. Intensidad lumínica
5. El espacio y la luz
6. El color de la luz

UNIDAD DIDÁCTICA 15. CREACIÓN DEL BOCETO

1. Introducción
2. Tamaño del dibujo/tamaño real objeto
3. El encaje
4. Práctica del dibujo

UNIDAD DIDÁCTICA 16. MAQUETACIÓN

1. Introducción
2. Instrumentos y materiales
3. La escala de representación
4. Revestimientos

UNIDAD DIDÁCTICA 17. ROTULACIÓN Y CARTELERÍA: PROGRAMAS MÁS USADOS

1. Generalidades
2. Recursos para la realización de carteles
3. La tipografía
4. Programas informáticos

UNIDAD DIDÁCTICA 18. LAS ETIQUETAS Y LA NORMATIVA

1. Introducción
2. Datos generales de la etiqueta
3. Etiquetado alimentario
4. Etiquetado de productos textiles
5. Etiquetado del calzado
6. Etiquetado de los juguetes
7. Etiqueta ecológica
8. Etiquetado energético
9. El marcado CE
10. El precio de los servicios y productos
11. Legislación aplicable

UNIDAD DIDÁCTICA 19. SOPORTES Y EXPOSITORES

1. Variedad de soportes
2. Mobiliario expositor

UNIDAD DIDÁCTICA 20. EL MANIQUÍ

1. Historia
2. Tipos de maniqués y otros soportes

UNIDAD DIDÁCTICA 21. LA IMAGEN EXTERIOR

1. Introducción
2. La comprobación de la fachada
3. Rótulo del establecimiento
4. La acera

UNIDAD DIDÁCTICA 22. EL MONTAJE DE ESCAPARATES PARA DIFERENTES SEGMENTOS DEL MERCADO

1. Electrodomésticos
2. Textil
3. Farmacia y cosmética
4. Fotografía
5. Alimentación
6. Calzado
7. Joyería y relojería
8. Floristería

PARTE 2. MARKETING Y PROMOCIÓN EN EL PUNTO DE VENTA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. MARKETING EN EL PUNTO DE VENTA.

1. Concepto de marketing en el punto de venta:
 1. - Determinación de los objetivos de venta en el punto de venta.
 2. - Lanzamiento de nuevos productos y otras promociones.
2. Métodos físicos y psicológicos para incentivar la venta:
 1. - Análisis del consumidor en el punto de venta.
3. Análisis del punto de venta:
 1. - Superficie de venta: espacio y lineales.
 2. - Ubicación del producto: optimización del lineal y superficie de venta.
4. Gestión del surtido:
 1. - Conceptos de surtido.
 2. - Amplitud y profundidad del surtido.
 3. - Planogramas.
5. Animación del punto de venta:
 1. - Publicidad en el punto de venta (PLV): carteles.
 2. - El escaparate.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. MARKETING PROMOCIONAL.

1. Concepto y fines de la promoción:
 1. - Instrumentos de la promoción.
 2. - Objetivos de las acciones promocionales.
 3. - Tipos de promociones.
2. Formas de promoción dirigidas al consumidor: 2×1, 3×2, otras.
3. Formas de promoción a distribuidores, intermediarios y establecimiento:
 1. - Clases de incentivos y promociones a los distribuidores y consumidores.
4. Promociones especiales.
5. Tipos de acciones de marketing y promoción según el punto de venta.
6. Acciones de marketing directo:
 1. - Posibilidades y características.
 2. - Evaluación y criterios de clasificación de clientes potenciales.
 3. - Legislación sobre protección de datos.
7. Acciones de promoción «on line»:
 1. - Internet como canal de información y comunicación de la empresa.

2. - Herramientas de promoción «on line», sitios y estilos web para la promoción de espacios virtuales.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CONTROL Y EVALUACIÓN DE ACCIONES PROMOCIONALES.

1. Eficacia y eficiencia de la acción promocional:
 1. - Concepto de eficacia y eficiencia.
 2. - Indicadores para la evaluación de la eficacia y eficiencia de las acciones de marketing y promociones.
2. Índices y ratios económico-financieros de evaluación de promociones:
 1. - margen bruto.
 2. - tasa de marca.
 3. - stock medio.
 4. - rotación de stock.
 5. - rentabilidad bruta.
3. Aplicaciones para el cálculo y análisis de las desviaciones en las acciones promocionales.
4. Aplicaciones de gestión de proyectos y tareas y hojas de cálculo.
 1. - Cronograma de la promoción e implantación de productos.
5. Informes de seguimiento de promociones comerciales:
 1. - Resultados.
 2. - Medidas correctoras de las desviaciones.

Solicita información sin compromiso

¡Matricularme ya!

Teléfonos de contacto

España		+34 900 831 200	Argentina		54-(11)52391339
Bolivia		+591 50154035	Estados Unidos		1-(2)022220068
Chile		56-(2)25652888	Guatemala		+502 22681261
Colombia		+57 601 50885563	Mexico		+52-(55)11689600
Costa Rica		+506 40014497	Panamá		+507 8355891
Ecuador		+593 24016142	Perú		+51 1 17075761
El Salvador		+503 21130481	República Dominicana		+1 8299463963

!Encuétranos aquí!

Edificio Educa Edtech

Camino de la Torrecilla N.º 30 EDIFICIO EDUCA EDTECH,
C.P. 18.200, Maracena (Granada)

 formacion@euroinnova.com

 www.euroinnova.com

Horario atención al cliente

Lunes a viernes: 9:00 a 20:00h Horario España

¡Síguenos para estar al tanto de todas nuestras novedades!



Ver en la web



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

 By
EDUCA EDTECH
Group