

SPRZEDAWCA II

ORGANIZACJA SPRZEDAŻY

Kurs II°

1. Promocja towarów

- znaczenie i cele promocji
- promocja mix, strategie i narzędzia promocji
- środki i formy reklamy
- reklama w punkcie sprzedaży
- etyka w reklamie

2. Zasady rozmieszczania towarów

- rozmieszczanie towarów na sali sprzedażowej i na zapleczu
- zasady ekspozycji towarów na meblach i urządzeniach ekspozycyjnych
- zapasy towarowe, rotacja i gospodarka zapasami
- klasyfikacja, limit niedoborów towarowych i metody ich zmniejszania
- inwentaryzacja i jej rozliczanie

3. Ochrona mienia

- odpowiedzialność materialna, służbowa i karna pracowników
- przyczyny strat w punktach sprzedaży i sposoby zapobiegania kradzieżom
- warunki ubezpieczenia punktów sprzedaży