Catálogo de Especialidades Formativas

PROGRAMA FORMATIVO

ORGANIZACIÓN DEL PUNTO DE VENTA Y CONTROL DE ACCIONES PROMOCIONALES

Versión 1

Septiembre 2025

GOBIERNO DE ESPAÑA
MINISTERIO DE TRABAJO Y ECONOMÍA SOCIAL
SERVICIO PÚBLICO DE EMPLEO ESTATAL
SEPE

SISTEMA NACIONAL DE EMPLEO

IDENTIFICACIÓN DE LA ESPECIALIDAD Y PARÁMETROS DEL CONTEXTO FORMATIVO

Denominación de la especialidad:	ORGANIZACIÓN DEL PUNTO DE VENTA Y CONTROL DE ACCIONES PROMOCIONALES
Familia Profesional:	COMERCIO Y MARKETING
Área Profesional:	MARKETING Y RELACIONES PÚBLICAS
Código:	COMM0131
Nivel de cualificación profesional:	2

Objetivo general

Organizar el punto de venta y realizar las acciones de promoción y merchandising necesarias para impulsar el negocio y su rentabilidad.

Relación de módulos de formación

Módulo 1	Organización del punto de venta y diseño de espacios	30 horas
Módulo 2	Publicidad, escaparates y elementos exteriores	35 horas
Módulo 3	Comunicación comercial y acciones de promoción	25 horas

Modalidades de impartición

Presencial
Mixta

Duración de la formación

Duración total en cualquier modalidad de impartición	90 horas
Mixta	Duración total de la formación presencial: 24 horas

Requisitos de acceso del alumnado

Acreditaciones / titulaciones	Cumplir como mínimo alguno de los siguientes requisitos: -Certificado de profesionalidad de nivel 1 -Título Profesional Básico (FP Básica) -Título de Graduado en Educación Secundaria Obligatoria (ESO) o equivalente -Título de Técnico (FP Grado medio) o equivalente -Certificado de profesionalidad de nivel 2 -Haber superado la prueba de acceso a Ciclos Formativos de Grado Medio -Haber superado cualquier prueba oficial de acceso a la universidad
Experiencia profesional	No se requiere

Modalidad mixta	Además de lo indicado anteriormente, los participantes han de tener las destrezas suficientes para ser usuarios de la plataforma virtual en la que se apoya la acción formativa.

Prescripciones de formadores y tutores

Acreditación requerida	Cumplir como mínimo alguno de los siguientes requisitos: - Licenciado, Ingeniero, Arquitecto o Título de Grado correspondiente u otros títulos equivalentes, preferiblemente, en el ámbito de conocimiento de ciencias económicas, administración y dirección de empresas, marketing, comercio, contabilidad o turismo, relaciones públicas. - Diplomado, Ingeniero Técnico, Arquitecto Técnico o el Título de Grado correspondiente u otros títulos equivalentes, preferiblemente, en el ámbito de conocimiento de ciencias económicas, administración y dirección de empresas, marketing, comercio, contabilidad o turismo, publicidad y relaciones públicas. - Técnico Superior, preferiblemente de la familia profesional de Comercio y marketing. - Certificados de profesionalidad de nivel 3, preferiblemente de la familia profesional de Comercio y marketing.
Experiencia profesional mínima requerida	Se requiere 1 año en el ámbito de Marketing y Relaciones Públicas, en caso de disponer de formación.Se requieren 3 años en el ámbito de Marketing y Relaciones Públicas, en caso de no disponer de formación.
Competencia docente	Se requiere cumplir como mínimo con alguno de los siguientes requisitos: - Experiencia docente acreditable de, al menos, 150 horas, en los últimos 2 años, relacionada con la Familia Profesional de Comercio y Marketing. - Seis meses de experiencia docente en el sector o en su defecto, aportar una de las siguientes titulaciones: Máster del profesorado, Certificado de Aptitud Pedagógica (CAP), Certificado Profesional de Docencia de la Formación Profesional para el Empleo SSCE0110. - Titulaciones universitarias de Psicología/Pedagogía o Psicopedagogía, Máster universitario de Formación de formadores u otras acreditaciones oficiales equivalentes.
Modalidad mixta	Además de cumplir con las prescripciones establecidas anteriormente, los tutores-formadores deben acreditar una formación, de al menos 30 horas, o experiencia, de al menos 60 horas, en esta modalidad y en la utilización de las tecnologías de la información y comunicación.

Requisitos mínimos de espacios, instalaciones y equipamientos

Espacios formativos	Superficie m² para 15 participantes	Incremento Superficie/ participante (Máximo 30 participantes)
Aula de gestión	45.0 m²	2.4 m² / participante
Aula Taller de decoración comercial	45.0 m²	2.4 m² / participante

Espacio formativo	Equipamiento
Aula de gestión	- Mesa y silla para el formador - Mesas y sillas para el alumnado - Material de aula - Pizarra - PC instalado en red con posibilidad de impresión de documentos, cañón con proyección e Internet para el formador - PCs instalados en red e Internet con posibilidad de impresión para los participantes - Software específico para el aprendizaje de cada acción formativa. - Programas para el diseño de escaparates, como Sketchup o Photoshop, entre otros.
Aula Taller de decoración comercial	- Equipo comercial básico.- Mobiliario comercial básico: Lineales, estanterías, expositores, mostrador.- Material para cartelística y rotulación.- Herramientas para el montaje de mobiliario comercial.- Productos con etiquetas para su colocación en lineales.

La superficie de los espacios e instalaciones estarán en función de su tipología y del número de participantes. Tendrán como mínimo los metros cuadrados que se indican para 15 participantes y el equipamiento suficiente para los mismos.

En el caso de que aumente el número de participantes, hasta un máximo de 30, la superficie de las aulas se incrementará proporcionalmente (según se indica en la tabla en lo relativo a m²/participante) y el equipamiento estará en consonancia con dicho aumento. Los otros espacios formativos e instalaciones tendrán la superficie y los equipamientos necesarios que ofrezcan cobertura suficiente para impartir la formación con calidad.

No debe interpretarse que los diversos espacios formativos identificados deban diferenciarse necesariamente mediante cerramientos.

Las instalaciones y equipamientos deberán cumplir con la normativa industrial e higiénico-sanitaria correspondiente y responderán a medidas de accesibilidad y seguridad de los participantes.

En el caso de que la formación se dirija a personas con discapacidad se realizarán las adaptaciones y los ajustes razonables para asegurar su participación en condiciones de igualdad.

Aula virtual

Características
• La impartición de la formación mediante aula virtual se ha de estructurar y organizar de forma que se garantice en todo momento que exista conectividad sincronizada entre las personas formadoras y el alumnado participante así como bidireccionalidad en las comunicaciones. • Se deberá contar con un registro de conexiones generado por la aplicación del aula virtual en que se identifique, para cada acción formativa desarrollada a través de este medio, las personas participantes en el aula, así como sus fechas y tiempos de conexión.

Si la especialidad se imparte en **modalidad mixta**, para realizar la parte presencial de la formación, se utilizarán los espacios formativos y equipamientos necesarios indicados anteriormente.

Para impartir la formación en **modalidad mixta**, se ha de disponer del siguiente equipamiento.

Plataforma de teleformación

La plataforma de teleformación que se utilice para impartir acciones formativas deberá alojar el material virtual de aprendizaje correspondiente, poseer capacidad suficiente para desarrollar el proceso de aprendizaje y gestionar y garantizar la formación del alumnado, permitiendo la interactividad y el trabajo cooperativo, y reunir los siguientes requisitos técnicos de infraestructura, software y servicios:

- **Infraestructura:**

Tener un rendimiento, entendido como número de alumnos que soporte la plataforma, velocidad de respuesta del servidor a los usuarios, y tiempo de carga de las páginas Web o de descarga de archivos, que permita:

a) Soportar un número de alumnos equivalente al número total de participantes en las acciones formativas de formación profesional para el empleo que esté impartiendo el centro o entidad de formación, garantizando un hospedaje mínimo igual al total del alumnado de dichas acciones, considerando que el número máximo de alumnos por tutor es de 80 y un número de usuarios concurrentes del 40% de ese alumnado.

b) Disponer de la capacidad de transferencia necesaria para que no se produzca efecto retardo en la comunicación audiovisual en tiempo real, debiendo tener el servidor en el que se aloja la plataforma un ancho de banda mínimo de 300 Mbs, suficiente en bajada y subida.

Estar en funcionamiento 24 horas al día, los 7 días de la semana.

- **Software:**

- Compatibilidad con el estándar SCORM y paquetes de contenidos IMS.
- Niveles de accesibilidad e interactividad de los contenidos disponibles mediante tecnologías web que como mínimo cumplan las prioridades 1 y 2 de la Norma UNE 139803:2012 o posteriores actualizaciones, según lo estipulado en el capítulo III del Real Decreto 1494/2007, de 12 de noviembre.

- El servidor de la plataforma de teleformación ha de cumplir con los requisitos establecidos en la Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales y garantía de los derechos digitales, por lo que el responsable de dicha plataforma ha de identificar la localización física del servidor y el cumplimento de lo establecido sobre transferencias internacionales de datos en los artículos 40 a 43 de la citada Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, así como, en lo que resulte de aplicación, en el Reglamento (UE) 2016/679 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 27 de abril de 2016, relativo a la protección de las personas físicas respecto del tratamiento de datos personales y la libre circulación de estos datos y por el que se deroga la Directiva 95/46/CE.
- Compatibilidad tecnológica y posibilidades de integración con cualquier sistema operativo, base de datos, navegador de Internet de los más usuales o servidor web, debiendo ser posible utilizar las funciones de la plataforma con complementos (plug-in) y visualizadores compatibles. Si se requiriese la instalación adicional de algún soporte para funcionalidades avanzadas, la plataforma debe facilitar el acceso al mismo sin coste.
- Disponibilidad del servicio web de seguimiento (operativo y en funcionamiento) de las acciones formativas impartidas, conforme al modelo de datos y protocolo de transmisión establecidos en el anexo V de la Orden/TMS/369/2019, de 28 de marzo.

- **Servicios y soporte:**

- Sustentar el material virtual de aprendizaje de la especialidad formativa que a través de ella se imparta.
- Disponibilidad de un servicio de atención a usuarios que de soporte técnico y mantenga la infraestructura tecnológica y que, de forma estructurada y centralizada, atienda y resuelva las consultas e incidencias técnicas del alumnado. Las formas de establecer contacto con este servicio, que serán mediante teléfono y mensajería electrónica, tienen que estar disponibles para el alumnado desde el inicio hasta la finalización de la acción formativa, manteniendo un horario de funcionamiento de mañana y de tarde y un tiempo de demora en la respuesta no superior a 48 horas laborables.
- Personalización con la imagen institucional de la administración laboral correspondiente, con las pautas de imagen corporativa que se establezcan.

  Con el objeto de gestionar, administrar, organizar, diseñar, impartir y evaluar acciones formativas a través de Internet, la plataforma de teleformación integrará las herramientas y recursos necesarios a tal fin, disponiendo, específicamente, de herramientas de:

  - Comunicación, que permitan que cada alumno pueda interaccionar a través del navegador con el tutor-formador, el sistema y con los demás alumnos. Esta comunicación electrónica ha de llevarse a cabo mediante herramientas de comunicación síncronas (aula virtual, chat, pizarra electrónica) y asíncronas (correo electrónico, foro, calendario, tablón de anuncios, avisos). Será obligatorio que cada acción formativa en modalidad de teleformación disponga, como mínimo, de un servicio de mensajería, un foro y un chat.
  - Colaboración, que permitan tanto el trabajo cooperativo entre los miembros de un grupo, como la gestión de grupos. Mediante tales herramientas ha de ser posible realizar operaciones de alta, modificación o borrado de grupos de alumnos, así como creación de «escenarios virtuales» para el trabajo cooperativo de los miembros de un grupo (directorios o «carpetas» para el intercambio de archivos, herramientas para la publicación de los contenidos, y foros o chats privados para los miembros de cada grupo).

- Administración, que permitan la gestión de usuarios (altas, modificaciones, borrado, gestión de la lista de clase, definición, asignación y gestión de permisos, perfiles y roles, autenticación y asignación de niveles de seguridad) y la gestión de acciones formativas.
- Gestión de contenidos, que posibiliten el almacenamiento y la gestión de archivos (visualizar archivos, organizarlos en carpetas –directorios- y subcarpetas, copiar, pegar, eliminar, comprimir, descargar o cargar archivos), la publicación organizada y selectiva de los contenidos de dichos archivos, y la creación de contenidos.
- Evaluación y control del progreso del alumnado, que permitan la creación, edición y realización de pruebas de evaluación y autoevaluación y de actividades y trabajos evaluables, su autocorrección o su corrección (con retroalimentación), su calificación, la asignación de puntuaciones y la ponderación de las mismas, el registro personalizado y la publicación de calificaciones, la visualización de información estadística sobre los resultados y el progreso de cada alumno y la obtención de informes de seguimiento.

Material virtual de aprendizaje:

El material virtual de aprendizaje para el alumnado mediante el que se imparta la formación se concretará en el curso completo en formato multimedia (que mantenga una estructura y funcionalidad homogénea), debiendo ajustarse a todos los elementos de la programación (objetivos y resultados de aprendizaje) de este programa formativo que figura en el Catálogo de Especialidades Formativas y cuyo contenido cumpla estos requisitos:

- Como mínimo, ser el establecido en el citado programa formativo del Catálogo de Especialidades Formativas.
- Estar referido tanto a los objetivos como a los conocimientos/ capacidades cognitivas y prácticas, y habilidades de gestión, personales y sociales, de manera que en su conjunto permitan conseguir los resultados de aprendizaje previstos.
- Organizarse a través de índices, mapas, tablas de contenido, esquemas, epígrafes o titulares de fácil discriminación y secuenciase pedagógicamente de tal manera que permiten su comprensión y retención.
- No ser meramente informativos, promoviendo su aplicación práctica a través de actividades de aprendizaje (autoevaluables o valoradas por el tutor-formador) relevantes para la adquisición de competencias, que sirvan para verificar el progreso del aprendizaje del alumnado, hacer un seguimiento de sus dificultades de aprendizaje y prestarle el apoyo adecuado.
- No ser exclusivamente textuales, incluyendo variados recursos (necesarios y relevantes), tanto estáticos como interactivos (imágenes, gráficos, audio, video, animaciones, enlaces, simulaciones, artículos, foro, chat, etc.). de forma periódica.
- Poder ser ampliados o complementados mediante diferentes recursos adicionales a los que el alumnado pueda acceder y consultar a voluntad.
- Dar lugar a resúmenes o síntesis y a glosarios que identifiquen y definan los términos o vocablos básicos, relevantes o claves para la comprensión de los aprendizajes.
- Evaluar su adquisición durante y a la finalización de la acción formativa a través de actividades de evaluación (ejercicios, preguntas, trabajos, problemas, casos, pruebas, etc.), que permitan medir el rendimiento o desempeño del alumnado.

Ocupaciones y puestos de trabajo relacionados

- 12211014 DIRECTORES COMERCIALES, EN GENERAL
- 26401010 ORGANIZADORES DE PUNTOS DE VENTA EN AUTOSERVICIOS
- 35101019 AGENTES COMERCIALES
- 52101034 ENCARGADOS DE TIENDA
- 52201079 DEPENDIENTES DE COMERCIO, EN GENERAL
- 53001012 COMERCIANTES PROPIETARIOS DE TIENDAS

Requisitos oficiales de las entidades o centros de formación

Estar inscrito en el Registro de entidades de formación (Servicios Públicos de Empleo).

Centro Móvil

Es posible impartir esta especialidad en centro móvil.

DESARROLLO MODULAR

MÓDULO DE FORMACIÓN 1: Organización del punto de venta y diseño de espacios

OBJETIVO

Comprender y aplicar los principios de organización y diseño del punto de venta, gestionando los recursos físicos y humanos de manera eficiente y considerando el comportamiento de la clientela para mejorar la experiencia de compra.

DURACIÓN EN CUALQUIER MODALIDAD DE IMPARTICIÓN: 30 horas

Mixta: Duración de la formación presencial: 12 horas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Conocimientos / Capacidades cognitivas y prácticas

- Organización de la superficie comercial
  - Enumeración de trámites administrativos generales y específicos
  - Descripción de medios físicos y humanos para dinamizar el punto de venta
  - Análisis de técnicas de merchandising
  - Relación de pasillos y secciones del punto de venta
  - Diferenciación de zonas calientes y zonas frías
  - Enumeración de normativa aplicable al diseño de espacios comerciales
  - Diseño de espacios comerciales atendiendo a la normativa, comportamiento de la clientela y reducción del impacto ambiental
- Colocación, exposición y reposición de los productos
  - Estructuración del surtido y criterios de clasificación
  - Elección de referencias (criterios cuantitativos y cualitativos)
  - Disposición del mobiliario, definición y funciones del lineal
  - Análisis de zonas, niveles y sistemas de reparto del lineal
  - Explicación de métodos de reposición y tipos de exposiciones
  - Descripción de la normativa vigente
  - Optimización de materiales en mobiliario y ahorro energético en la disposición de los productos

Habilidades de gestión, personales y sociales

- Competencia para seleccionar, clasificar y distribuir el surtido de productos de acuerdo con criterios cuantitativos, cualitativos y comerciales, maximizando la eficiencia del inventario y la rentabilidad del lineal
- Capacidad para interpretar datos sobre las tendencias y comportamientos de la clientela, aplicándolos para mejorar la disposición de los productos y la experiencia de compra.
- Habilidad para promover la conciencia medioambiental dentro del equipo, aplicando criterios de sostenibilidad en la selección de materiales y diseño de los espacios comerciales.

Resultados que tienen que adquirirse en presencial

Deberán realizarse de forma presencial las siguientes actividades:

- Colocación, exposición y reposición de los productos
  - Estructuración del surtido y criterios de clasificación
  - Elección de referencias (criterios cuantitativos y cualitativos)

- Disposición del mobiliario, definición y funciones del lineal
- Análisis de zonas, niveles y sistemas de reparto del lineal
- Optimización de materiales en mobiliario y ahorro energético en la disposición de los productos

MÓDULO DE FORMACIÓN 2: Publicidad, escaparates y elementos exteriores

OBJETIVO

Diseñar e implementar estrategias de publicidad en el lugar de venta y escaparates, cumpliendo la normativa de seguridad y optimizando la percepción visual de la clientela, integrando criterios económicos y ambientales en la toma de decisiones.

DURACIÓN EN CUALQUIER MODALIDAD DE IMPARTICIÓN: 35 horas

Mixta: Duración de la formación presencial: 12 horas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Conocimientos / Capacidades cognitivas y prácticas

- Análisis de la publicidad en el lugar de venta
  - Descripción de la publicidad en el lugar de venta (PLV)
  - Identificación de formas publicitarias específicas
  - Tipología de elementos publicitarios
  - Uso de materiales reciclables y energéticamente eficientes en publicidad
  - Descripción de la normativa de prevención de riesgos laborales y seguridad
  - Análisis de las técnicas publicitarias más utilizadas
- Realización de escaparates y cuidado de elementos exteriores
  - Definición de percepción, memoria selectiva y comunicación
  - Interpretación de la psicología del color y efectos de la iluminación en escaparates
  - Análisis de los elementos exteriores y su impacto en la percepción de la clientela
  - Clasificación de escaparates
  - Uso de programas informáticos para el diseño de escaparates
  - Descripción de la normativa en la implantación externa
  - Reutilización de materiales de campañas anteriores
  - Montaje de escaparates: planificación y cronograma
  - Uso de presupuestos y medidas correctoras
  - Evaluación de la eficacia del escaparate

Habilidades de gestión, personales y sociales

- Competencia para implementar estrategias de escaparates sostenibles, utilizando materiales reciclados y optimizando el uso de energía en la iluminación y animación del escaparate.
- Habilidad para generar ideas innovadoras en la creación de escaparates y elementos visuales, logrando captar la atención de la clientela y comunicando de manera efectiva el mensaje del producto.
- Habilidad para trabajar junto a diferentes departamentos (diseño, ventas, marketing) en la creación y ejecución de campañas publicitarias y escaparates, fomentando un ambiente colaborativo.

Resultados que tienen que adquirirse en presencial

Deberán realizarse de forma presencial las siguientes actividades:

- Realización de escaparates y cuidado de elementos exteriores
    - Interpretación de la psicología del color y efectos de la iluminación en escaparates
    - Análisis de los elementos exteriores y su impacto en la percepción de la clientela
    - Reutilización de materiales de campañas anteriores
    - Montaje de escaparates: planificación y cronograma

MÓDULO DE FORMACIÓN 3: Comunicación comercial y acciones de promoción

OBJETIVO

Diseñar e implementar estrategias de comunicación comercial y acciones promocionales, controlando su impacto económico y ambiental, con el fin de maximizar la rentabilidad del punto de venta.

DURACIÓN EN CUALQUIER MODALIDAD DE IMPARTICIÓN: 25 horas

Mixta: Duración de la formación presencial: 0 horas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Conocimientos / Capacidades cognitivas y prácticas

- Comunicación comercial y acciones promocionales
    - Explicación del proceso de comunicación
    - Relación entre el mix de la comunicación y las políticas de comunicación
    - Distinción de actividades de promoción según el público objetivo
    - Descripción de la normativa de seguridad e higiene
    - Identificación de acciones de promoción de productos que minimicen el uso de recursos físicos
- Definición del control de acciones de merchandising
    - Relación entre rentabilidad y presupuesto
    - Análisis de instrumentos de control: cuadro de mando
    - Establecimiento de criterios de control: tasa de marca, stock medio e índice de rotación
    - Análisis de resultados y medidas correctoras
    - Cálculo de índices y ratios en el control del merchandising
    - Control del impacto ambiental de las acciones promocionales y de merchandising

Habilidades de gestión, personales y sociales

- Confianza en el diseño de campañas de promoción que minimicen el uso de recursos físicos, utilizando medios digitales y técnicas sostenibles que reduzcan el impacto ambiental.
- Rigor para interpretar datos financieros y resultados de campañas, extrayendo conclusiones sobre la rentabilidad y eficiencia de las acciones promocionales realizadas.
- Predisposición para incluir mensajes y prácticas de sostenibilidad en las campañas promocionales, educando a la clientela y promoviendo una imagen ambientalmente responsable de la empresa.

EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE EN LA ACCIÓN FORMATIVA

- La evaluación tendrá un carácter teórico-práctico y se realizará de forma sistemática y continua, durante el desarrollo de cada módulo y al final del curso.
- Puede incluir una evaluación inicial de carácter diagnóstico para detectar el nivel de partida del alumnado.
- La evaluación se llevará a cabo mediante los métodos e instrumentos más adecuados para comprobar los distintos resultados de aprendizaje, y que garanticen la fiabilidad y validez de la misma.
- Cada instrumento de evaluación se acompañará de su correspondiente sistema de corrección y puntuación en el que se explicite, de forma clara e inequívoca, los criterios de medida para evaluar los resultados alcanzados por los participantes.
- La puntuación final alcanzada se expresará en términos de Apto/ No Apto.