



1. Identificación da programación

Centro educativo

| Código | Centro | Concello | Ano académico |
|----------|--------|----------|---------------|
| 36011579 | A Guía | Vigo | 2023/2024 |

Ciclo formativo

| Código da familia profesional | Familia profesional | Código do ciclo formativo | Ciclo formativo | Grao | Réxime |
|-------------------------------|----------------------|---------------------------|---|---------------------------------|-----------------------|
| COM | Comercio e márketing | CMCOM02 | Comercialización de produtos alimentarios | Ciclos formativos de grao medio | Réxime de proba libre |

Módulo profesional e unidades formativas de menor duración (*)

| Código MP/UF | Nome | Curso | Sesións semanais | Horas anuais | Sesións anuais |
|--------------|---|-----------|------------------|--------------|----------------|
| MP1608 | Dinamización do punto de venda en comercios de alimentación | 2023/2024 | 0 | 105 | 0 |
| MP1608_12 | Organización da distribución e supervisión da exposición dos produtos alimentarios | 2023/2024 | 0 | 63 | 0 |
| MP1608_22 | Accións promocionais en establecementos de alimentación e montaxe de elementos de animación e publicitarios | 2023/2024 | 0 | 42 | 0 |

(*) No caso de que o módulo profesional estea organizado en unidades formativas de menor duración

Profesorado responsable

| | |
|--------------------------------|-------------------------|
| Profesorado asignado ao módulo | ALICIA PONTÓN RODRÍGUEZ |
| Outro profesorado | |

Estado: Pendente de supervisión inspector

2. Resultados de aprendizaxe e criterios de avaliación

2.1. Primeira parte da proba

2.1.1. Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

| Resultados de aprendizaxe do currículo |
|---|
| (MP1608_12) RA1 - Organiza a distribución física de produtos alimentarios en espazos de venda, tendo en conta os condicionantes para a súa localización e a influencia sobre a venda de produtos |
| (MP1608_22) RA1 - Determina accións promocionais que fagan rendibles os espazos de establecementos comerciais, aplicando técnicas para incentivar a venda e a captación e fidelización de clientela |
| (MP1608_22) RA2 - Determina a montaxe de elementos atractivos e publicitarios en vitrinas, expositores e zonas de venda de produtos alimentarios, aplicando criterios estéticos e comerciais adecuados a cada tipo de produto |
| (MP1608_12) RA2 - Supervisa a exposición de alimentos non perecedoiros no punto de venda, aplicando criterios comerciais segundo o seu lugar óptimo, a súa rotación e a cartelaría |
| (MP1608_12) RA3 - Supervisa a exposición de alimentos perecedoiros en mostradores e vitrinas, e analiza os aspectos do contorno que potencian as características do produto e animan á venda, respectando a normativa de seguridade e hixiene correspondente en función da súa es |

2.1.2. Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos resultados de aprendizaxe por parte do alumnado

| Criterios de avaliación do currículo |
|---|
| (MP1608_12) CA1.1 Definiuse a localización de mostradores, expositores e lineais, en función dos condicionantes requiridos, da distancia das cámaras ou almacéns e da lexislación |
| (MP1608_22) CA1.1 Planificáronse accións promocionais no punto de venda que incrementen a atención e a captación da clientela |
| (MP1608_12) CA1.2 Descríbóronse as condicións que se deben considerar na distribución de superficies comerciais para respectar a normativa asociada á eliminación de barreiras físicas, evacuación e saídas de emerxencia |
| (MP1608_22) CA1.2 Programáronse as accións máis adecuadas segundo as necesidades comerciais e o orzamento |
| (MP1608_12) CA1.3 Determinouse a localización de produtos alimentarios en comercios e relacionouse coas súas características, coas pautas de seguridade alimentaria e coas normas de prevención de riscos |
| (MP1608_22) CA1.3 Interpretouse o resultado das accións promocionais segundo os obxectivos comerciais |
| (MP1608_12) CA1.4 Definiuse a distribución dos elementos externos e internos de información e publicidade nos espazos interiores, e valorouse a súa influencia sobre a venda de produtos |

| Criterios de avaliación do currículo |
|---|
| (MP1608_22) CA1.4 Presentáronse vales desconto e outras ofertas de produtos alimentarios de xeito atractivo aos intereses da clientela, co fin de incrementar as vendas, respectando a normativa de protección do/da consumidor/a |
| (MP1608_12) CA1.5 Definiuse a localización dos equipamentos no establecemento para facilitar os desprazamentos de persoas, carretas e mercadorías, e para a distribución áxil dos produtos atendendo ás necesidades de cada sección |
| (MP1608_22) CA1.5 Presentáronse ao/a cliente/a catas de alimentos para dar a coñecer novos produtos e/ou marcas |
| (MP1608_12) CA1.6 Supervisouse a distribución, o estado e a limpeza das cestas e dos carros, para manter en todo momento a subministración |
| (MP1608_22) CA1.6 Programouse a difusión de música ambiental e de ofertas de produtos pola megafonía do espazo comercial, atendendo aos horarios e á afluencia de público |
| (MP1608_12) CA1.7 Supervisouse o estado de limpeza do establecemento tendo en conta a normativa de seguridade e hixiene |
| (MP1608_22) CA1.7 Adecuouse a iluminación de sectores de produtos segundo as características destes, para captar a atención da clientela |
| (MP1608_12) CA2.1 Programouse a reposición de produtos non perecedoiros en lineais, góndolas e expositores, atendendo ao índice de rotación, á súa caducidade e ao cumprimento da normativa de seguridade alimentaria |
| (MP1608_22) CA2.1 Determináronse os lugares idóneos para a localización dos elementos de decoración, publicitarios e de cartalaría, segundo a agrupación de alimentos por sectores e zonas de circulación |
| (MP1608_12) CA2.2 Analizáronse os criterios comerciais de deseño e decoración dos puntos de venda segundo a distribución dos produtos |
| (MP1608_22) CA2.2 Determinouse a colocación de puntos de emisión de vídeos de publicidade de produtos alimentarios en promoción, para animar a venda |
| (MP1608_12) CA2.3 Supervisouse a colocación e a operatividade de elementos visuais e móbiles que animen á venda de produtos non perecedoiros e que faciliten o control da reposición e a calidade dos produtos |
| (MP1608_22) CA2.3 Supervisouse a elaboración de carteis e sinalética, en función do elemento decorativo ou informativo que se queira colocar |
| (MP1608_12) CA2.4 Controlouse a accesibilidade aos produtos nos lineais, tendo en conta a súa identificación de cara á clientela e a visibilidade da marca e da etiquetaxe |
| (MP1608_22) CA2.4 Creáronse mensaxes visuais para lle transmitir á clientela, conseguindo a harmonización entre forma, textura e cor, mediante programas ofimáticos de tratamento de textos e imaxes |
| (MP1608_12) CA2.5 Controlouse a colocación da cartalaría de ofertas e de identificación de produtos non perecedoiros, para facilitar a súa venda |
| (MP1608_22) CA2.5 Supervisouse a montaxe de elementos decorativos garantindo que non entrañe riscos para a seguridade da clientela e do persoal, cumprindo a lexislación sobre prevención de riscos laborais |
| (MP1608_12) CA2.6 Agrupáronse en distintas zonas do lineal os produtos non perecedoiros, por familias e efecto visual, facilitando a súa localización e a súa adquisición |

| Criterios de avaliación do currículo |
|---|
| (MP1608_22) CA2.6 Realizouse e supervisouse a composición e a montaxe de produtos alimentarios, os elementos ornamentais e carteis na decoración de escaparates e expositores, aplicando criterios estéticos e comerciais |
| (MP1608_12) CA2.7 Controlouse a temperatura ambiente, atendendo á conservación dos produtos e ao confort da clientela |
| (MP1608_22) CA2.7 Controlouse a iluminación idónea para resaltar a calidade e a importancia dos alimentos colocados en mostradores e expositores, e diferenciouse da iluminación ambiental das zonas de tránsito |
| (MP1608_12) CA2.8 Efectuouse o seguimento dos lotes de produtos segundo o proveedor e a localización nos lineais e nas seccións, para facilitar o control de calidade e o rendemento das vendas |
| (MP1608_12) CA3.1 Supervisouse a colocación de produtos frescos en mostradores, tendo en consideración o sistema de rotación e reposición, e respectando a normativa hixiénico-sanitaria |
| (MP1608_12) CA3.2 Colocáronse os produtos cárnicos atendendo ao despezamento e á procedencia, segundo criterios de calidade |
| (MP1608_12) CA3.3 Supervisouse a colocación e a operatividade de elementos visuais e móbiles que organicen e faciliten a venda de produtos perecedoiros |
| (MP1608_12) CA3.4 Supervisouse o estado de limpeza e o tratamento de armarios e cámaras frigoríficas, e comprobouse o estado de conservación dos produtos e o cumprimento da normativa hixiénico-sanitaria |
| (MP1608_12) CA3.5 Agrupáronse os produtos perecedoiros en mostradores e armarios, segundo as familias e o efecto visual que se queira lograr, de xeito que se faciliten a súa localización e a súa adquisición |
| (MP1608_12) CA3.6 Controlouse a temperatura dos armarios frigoríficos garantindo a cadea de frío e a calidade dos produtos |
| (MP1608_12) CA3.7 Supervisouse a utilización de tratamentos que garantan o adecuado aspecto visual e organoléptico dos produtos frescos |
| (MP1608_12) CA3.8 Organizouse o transporte das subministracións a expositores e mostradores desde as cámaras e o almacén, para unha rápida subministración dos produtos |

2.2. Segunda parte da proba

2.2.1. Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

| Resultados de aprendizaxe do currículo |
|---|
| (MP1608_12) RA1 - Organiza a distribución física de produtos alimentarios en espazos de venda, tendo en conta os condicionantes para a súa localización e a influencia sobre a venda de produtos |
| (MP1608_22) RA1 - Determina accións promocionais que fagan rendibles os espazos de establecementos comerciais, aplicando técnicas para incentivar a venda e a captación e fidelización de clientela |
| (MP1608_22) RA2 - Determina a montaxe de elementos atractivos e publicitarios en vitrinas, expositores e zonas de venda de produtos alimentarios, aplicando criterios estéticos e comerciais adecuados a cada tipo de produto |
| (MP1608_12) RA2 - Supervisa a exposición de alimentos non perecedoiros no punto de venda, aplicando criterios comerciais segundo o seu lugar óptimo, a súa rotación e a cartellaría |



Resultados de aprendizaxe do currículo

(MP1608_12) RA3 - Supervisa a exposición de alimentos perecedoiros en mostradores e vitrinas, e analiza os aspectos do contorno que potencian as características do produto e animan á venda, respectando a normativa de seguridade e hixiene correspondente en función da súa es

2.2.2. Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos resultados de aprendizaxe por parte do alumnado

Criterios de avaliación do currículo

(MP1608_12) CA1.1 Definiuse a localización de mostradores, expositores e lineais, en función dos condicionantes requiridos, da distancia das cámaras ou almacéns e da lexislación

(MP1608_22) CA1.1 Planificáronse accións promocionais no punto de venda que incrementen a atención e a captación da clientela

(MP1608_12) CA1.2 Descríbense as condicións que se deben considerar na distribución de superficies comerciais para respectar a normativa asociada á eliminación de barreiras físicas, evacuación e saídas de emerxencia

(MP1608_22) CA1.2 Programáronse as accións máis adecuadas segundo as necesidades comerciais e o orzamento

(MP1608_12) CA1.3 Determinouse a localización de produtos alimentarios en comercios e relacionouse coas súas características, coas pautas de seguridade alimentaria e coas normas de prevención de riscos

(MP1608_22) CA1.3 Interpretouse o resultado das accións promocionais segundo os obxectivos comerciais

(MP1608_12) CA1.4 Definiuse a distribución dos elementos externos e internos de información e publicidade nos espazos interiores, e valorouse a súa influencia sobre a venda de produtos

(MP1608_22) CA1.4 Presentáronse vales desconto e outras ofertas de produtos alimentarios de xeito atractivo aos intereses da clientela, co fin de incrementar as vendas, respectando a normativa de protección do/da consumidor/a

(MP1608_12) CA1.5 Definiuse a localización dos equipamentos no establecemento para facilitar os desprazamentos de persoas, carretas e mercadorías, e para a distribución áxil dos produtos atendendo ás necesidades de cada sección

(MP1608_22) CA1.5 Presentáronse ao/á cliente/a catas de alimentos para dar a coñecer novos produtos e/ou marcas

(MP1608_12) CA1.6 Supervisouse a distribución, o estado e a limpeza das cestas e dos carros, para manter en todo momento a subministración

(MP1608_22) CA1.6 Programouse a difusión de música ambiental e de ofertas de produtos pola megafonía do espazo comercial, atendendo aos horarios e á afluencia de público

| Criterios de avaliación do currículo |
|---|
| (MP1608_12) CA1.7 Supervisouse o estado de limpeza do establecemento tendo en conta a normativa de seguridade e hixiene |
| (MP1608_22) CA1.7 Adecuouse a iluminación de sectores de produtos segundo as características destes, para captar a atención da clientela |
| (MP1608_12) CA2.1 Programouse a reposición de produtos non perecedoiros en lineais, góndolas e expositores, atendendo ao índice de rotación, á súa caducidade e ao cumprimento da normativa de seguridade alimentaria |
| (MP1608_22) CA2.1 Determináronse os lugares idóneos para a localización dos elementos de decoración, publicitarios e de cartalaría, segundo a agrupación de alimentos por sectores e zonas de circulación |
| (MP1608_12) CA2.2 Analizáronse os criterios comerciais de deseño e decoración dos puntos de venda segundo a distribución dos produtos |
| (MP1608_22) CA2.2 Determinouse a colocación de puntos de emisión de vídeos de publicidade de produtos alimentarios en promoción, para animar a venda |
| (MP1608_12) CA2.3 Supervisouse a colocación e a operatividade de elementos visuais e móbiles que animen á venda de produtos non perecedoiros e que faciliten o control da reposición e a calidade dos produtos |
| (MP1608_22) CA2.3 Supervisouse a elaboración de carteis e sinalética, en función do elemento decorativo ou informativo que se queira colocar |
| (MP1608_12) CA2.4 Controlouse a accesibilidade aos produtos nos lineais, tendo en conta a súa identificación de cara á clientela e a visibilidade da marca e da etiquetaxe |
| (MP1608_22) CA2.4 Creáronse mensaxes visuais para lle transmitir á clientela, conseguindo a harmonización entre forma, textura e cor, mediante programas ofimáticos de tratamento de textos e imaxes |
| (MP1608_12) CA2.5 Controlouse a colocación da cartalaría de ofertas e de identificación de produtos non perecedoiros, para facilitar a súa venda |
| (MP1608_22) CA2.5 Supervisouse a montaxe de elementos decorativos garantindo que non entrañe riscos para a seguridade da clientela e do persoal, cumprindo a lexislación sobre prevención de riscos laborais |
| (MP1608_12) CA2.6 Agrupáronse en distintas zonas do lineal os produtos non perecedoiros, por familias e efecto visual, facilitando a súa localización e a súa adquisición |
| (MP1608_22) CA2.6 Realizouse e supervisouse a composición e a montaxe de produtos alimentarios, os elementos ornamentais e carteis na decoración de escaparates e expositores, aplicando criterios estéticos e comerciais |
| (MP1608_12) CA2.7 Controlouse a temperatura ambiente, atendendo á conservación dos produtos e ao confort da clientela |
| (MP1608_22) CA2.7 Controlouse a iluminación idónea para resaltar a calidade e a importancia dos alimentos colocados en mostradores e expositores, e diferenciouse da iluminación ambiental das zonas de tránsito |
| (MP1608_12) CA2.8 Efectuouse o seguimento dos lotes de produtos segundo o proveedor e a localización nos lineais e nas seccións, para facilitar o control de calidade e o rendemento das vendas |
| (MP1608_12) CA3.1 Supervisouse a colocación de produtos frescos en mostradores, tendo en consideración o sistema de rotación e reposición, e respectando a normativa hixiénico-sanitaria |

Criterios de avaliación do currículo

(MP1608_12) CA3.2 Colocáronse os produtos cárnicos atendendo ao despezamento e á procedencia, segundo criterios de calidade

(MP1608_12) CA3.3 Supervisouse a colocación e a operatividade de elementos visuais e móbiles que organicen e faciliten a venda de produtos perecedoiros

(MP1608_12) CA3.4 Supervisouse o estado de limpeza e o tratamento de armarios e cámaras frigoríficas, e comprobouse o estado de conservación dos produtos e o cumprimento da normativa hixiénico-sanitaria

(MP1608_12) CA3.5 Agrupáronse os produtos perecedoiros en mostradores e armarios, segundo as familias e o efecto visual que se queira lograr, de xeito que se faciliten a súa localización e a súa adquisición

(MP1608_12) CA3.6 Controlouse a temperatura dos armarios frigoríficos garantindo a cadea de frío e a calidade dos produtos

(MP1608_12) CA3.7 Supervisouse a utilización de tratamentos que garantan o adecuado aspecto visual e organoléptico dos produtos frescos

(MP1608_12) CA3.8 Organizouse o transporte das subministracións a expositores e mostradores desde as cámaras e o almacén, para unha rápida subministración dos produtos

3. Mínimos exixibles para alcanzar a avaliación positiva e os criterios de cualificación

Todos os elementos curriculares (resultados de aprendizaxes, criterios de avaliación e bloques de contidos asociados) deste módulo son mínimos exixibles e poden ser preguntados en calquera das partes da proba, tanto de forma teórica como práctica, indistintamente.

Para obter unha avaliación positiva é preciso superar cada unha das partes con 5 puntos sobre 10 como mínimo.

A cualificación final realizaráse mediante a media aritmética das dúas cualificacións, teórica e práctica, sempre que se superen as dúas partes da proba.

Primeira parte da proba: PARTE TEÓRICA.

Conterá un número significativo de cuestións dos RAs correspondentes aos contidos teóricos do módulo que acredite o coñecemento dos mesmos divididos en cuestións a desenvolver e/ou cuestións tipo test:

- As cuestións a desenvolver se corruxirán seguindo un padrón de corrección onde a cualificación valorarase do seguinte xeito: pregunta completa 100% da cualificación, pregunta case completa 75% da cualificación, pregunta aceptable (mínimo) 50% da cualificación, pregunta incompleta 25% da cualificación, pregunta moi incompleta 5% da cualificación.



- As cuestións tipo test mal respondidas penalizarán.

- Se houbera dos dous tipos de cuestións na parte teórica da proba, ponderarían do seguinte xeito: 60% cuestións a desenvolver e 40% tipo test.

Segunda parte da proba: PARTE PRÁCTICA.

Conterá un número significativo de cuestións dos RAs correspondentes aos contidos prácticos do módulo que acredite o coñecemento dos mesmos divididos en exercicios prácticos e/ou supostos.

- Os cálculos serán corrixidos seguindo padróns de corrección e listas de cotexo onde se incluírán as secuencias dos cálculos e a súa valoración para obter o total da cualificación.

- No resto de cuestións prácticas e/ou supostos que impliquen análise e valoración de resultados obtidos, serán corrixidas cunha rúbrica adaptada a cada cuestión concreta cos seguintes niveis de logro: completo/excelente 100% da cualificación do indicador de que se trate; case completo/bo 75%; aceptable (mínimo) 50% e insuficiente do 0% ao 40%.

4. Características da proba e instrumentos para o seu desenvolvemento

4.a) Primeira parte da proba

Conterá un número significativo de cuestións dos RAs correspondentes aos contidos teóricos do módulo que acredite o coñecemento dos mesmos divididos en cuestións a desenvolver e/ou cuestións tipo test. As cuestións versarán sobre:

- Localización de mostradores, expositores, lineais en función dos condicionantes requiridos e lexislación.
- Determinación da localización de produtos alimentarios en relación coas súas características e as pautas de seguridade alimentaria de prevención de riscos.
- Localización dos equipamentos para facilitar os desprazamentos de persoas, carretas, mercadorías.
- Condições da distribución de superficies comerciais respectando a normativa á eliminación de barreiras.
- Distribución de elementos externos e internos de información e publicidade valorando a súa influencia sobre a venda.
- Análise de criterios comerciais de deseño e decoración dos puntos de venda.
- Análise da colocación e operatividade de elementos visuais que animen á venda de produtos non perecedoiros e perecedoiros.



- Colocación da cartalaría de ofertas e de identificación de produtos non perecedoiros.
- Análise da accesibilidade aos produtos nos lineais, identificándoos de cara á clientela, a visibilidade de marca i etiquetaxe.
- Control das condicións de tempertura ambiental e temperatura dos armarios frigoríficos garantindo a calidade dos produtos.
- Reposición de produtos non perecedoiros atendendo ao índice de rotación, á súa caducidade a ao cumprimento da normativa de seguridade alimentaria.
- Agrupación en distintas zonas do lineal de produtos perecedoiros e non perecedoiros por familias e efecto visual para facilitar a súa adquisición.
- Seguimento dos lotes de produto segundo o proveedor e a súa localización para realizar o control de calidade e o rendemento de vendas.
- Colocación de produtos frescos considerando o sistema de rotación e reposición, respectando a normativa hixiénico sanitaria.
- Planificación de accións promocionais adecuadas que incrementen a clientela segundo as necesidades comerciais e orzamento.
- Interpretación do resultado das accións promocionais segundo obxectivos comerciais.
- Presentación de ofertas co fin de incrementar as vendas.
- Implantación de elementos de animación : música ambiental, ofertas de produtos por megafonía, iluminación.
- Determinación de lugares idóneos para a colocación de decoración, cartalaría.
- Composición e montaxe de produtos alimentarios, elementos ornamentais e carteis na decoración de escaparates e expositores.
- Dinamización do punto de venda e comportamento do cliente.
- O establecemento comercial.
- Organización e deseño interior do punto de venda.
- O surtido. A xestión do surtido.
- O lineal e a implantación do produto no punto de venda.
- Publicidade e relacións públicas do establecemento comercial.
- Publicidade no lugar de venda e outros elementos de animación.
- O escaparate. Deseño do escaparate.
- Accións promocionais no punto de venda.
- Métodos de control da dinamización do punto de venda.

4.b) Segunda parte da proba

Consistirá no desenvolvemento de casos prácticos e/ou supostos que versarán sobre unha mostra suficientemente significativa dos criterios de avaliación establecidos na programación para esta parte. Estes casos prácticos e/ou supostos poderán concretarse nas seguintes cuestións:

- Dinamización do punto de venda e comportamento do cliente: merchandising, clasificación de puntos de venda, tipos de clientes, proceso de decisión de compra, elección do establecemento comercial no proceso

de decisión de compra.

-O establecemento comercial: a súa ubicación, o exterior do punto de venda, normas de cumprimento no exterior do establecemento comercial, recursos humanos e materiais no punto de venda.

-Organización e deseño interior do punto de venda: implantación da sala de venda, distribución da superficie do local comercial, mobiliario do punto de venda, elementos de ambientación, coeficiente de ocupación do solo, corredores, circulación de clientes na sala de vendas, zonas do establecemento comercial, normativa de seguridade e hixiene aplicable ao punto de venda.

-O surtido: importancia do surtido, o produto, as magnitudes e a organización do surtido, as marcas do distribuidor, normativa aplicable ao surtido.

-A xestión do surtido: elección de referencias do surtido, criterios cualitativos aplicados á xestión do surtido, as vendas e a xestión do surtido, cálculo do número de referencias máximo e mínimo, modificación do surtido, interese do punto de venda polo produto, atracción dos produtos, etiqueta do produto e a xestión do surtido .

-O lineal e a implantación do produto no punto de venda: estratexias de implantación do produto no lineal, reparto do lineal, fases a seguir para colocación do produto no punto de venda. tempos de exposición do surtido no lineal.

-Publicidade e relacións públicas do establecemento comercial: importancia da publicidade, publicidade do punto de venda nos medios de comunicación tradicionais, publicidade on line, directa, exterior, outros medios de publicidade do establecemento comercial, relacións públicas do establecemento comercial.

-Publicidade no lugar de venda e outros elementos de animación: animación no punto de venda, elementos de animación, animación de zonas frías e quentes do establecemento, condicións ambientais, publicidade no lugar de venda, carteles no punto de venda.

-O escaparate: concepto, o escaparate e a comunicación, características, zonas do escaparate, recursos humanos e materiais para a implantación do escaparate, cronograma dun escaparate, elaboración do presuposto de implantación do escaparate.

-Deseño dun escaparate: organización e representación dun escaparate, imaxe no escaparate, a composición, a cor na definición do escaparate, elementos de ambientación do escaparate.

-Accións promocionais no punto de venda: a promoción de vendas, accións promocionais do fabricante dirixidas á canle de distribución, promocións dirixidas ao consumidor, promocións no establecemento comercial, promocións dirixidas aos prescritesores, costes dunda acción promocional, regulación legal da promoción de vendas.

-Métodos de control da dinamización do punto de venda: control das accións de dinamización do punto de venda, instrumentos de control cualitativos e cuantitativos, rentabilidade do punto de venda, control das accións de implantación no punto de venda, rentabilidade do lineal, control das accións promocionais, control da publicidade directa.