PROCEDIMIENTO DE EVALUACIÓN Y ACREDITACIÓN DE LAS COMPETENCIAS PROFESIONALES

CUALIFICACIÓN PROFESIONAL: ACTIVIDADES DE GESTIÓN DEL PEQUEÑO COMERCIO

Código: **COM631_2** **NIVEL: 2**

CUESTIONARIO DE AUTOEVALUACIÓN PARA LAS TRABAJADORAS Y TRABAJADORES

UNIDAD DE COMPETENCIA "UC2105_2: Organizar y animar el punto de venta de un pequeño comercio"

LEA ATENTAMENTE LAS INSTRUCCIONES

Conteste a este cuestionario de **FORMA SINCERA**. La información recogida en él tiene CARÁCTER RESERVADO, al estar protegida por lo dispuesto en la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de protección de datos de carácter personal.

Su resultado servirá solamente para ayudarle, **ORIENTÁNDOLE** en qué medida posee la competencia profesional de la "UC2105_2: Organizar y animar el punto de venta de un pequeño comercio".

No se preocupe, con independencia del resultado de esta autoevaluación, Ud. TIENE DERECHO A PARTICIPAR EN EL PROCEDIMIENTO DE EVALUACIÓN, siempre que cumpla los requisitos de la convocatoria.

Nombre y apellidos del trabajador/a: NIF:	Firma:
Nombre y apellidos del asesor/a: NIF:	Firma:

INSTRUCCIONES CUMPLIMENTACIÓN DEL CUESTIONARIO:
Cada **actividad profesional principal (APP)** se compone de **varias actividades profesionales** secundarias **(APS).**

Lea atentamente cada APP y a continuación sus APS. En cada APS marque con una cruz el indicador de autoevaluación que considere más ajustado a su grado de dominio de las APS. Dichos indicadores son los siguientes:

1. No sé hacerlo.
2. Lo puedo hacer con ayuda.
3. Lo puedo hacer sin necesitar ayuda.
4. Lo puedo hacer sin necesitar ayuda, e incluso podría formar a otro trabajador o trabajadora.

***APP1**: Distribuir el espacio comercial facilitando el acceso de los clientes a todas las zonas del local.*	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
APS1.1: Ubicar el mobiliario y equipamiento comercial en la tienda mediante un plano a escala.	☐	☐	☐	☐
APS1.2: Distribuir los metros lineales de suelo y los expositores en la superficie en función de las familias de productos, accesos, almacén, zona de caja u otros.	☐	☐	☐	☐
APS1.3: Instalar el equipamiento y mobiliario del establecimiento de acuerdo a la ubicación establecida en el plano, a los metros asignados y con el apoyo en su caso de profesionales especializados.	☐	☐	☐	☐
APS1.4: Identificar las diferentes zonas frías, calientes y templadas de la tienda a partir de la teoría del comportamiento del consumidor en el punto de venta y en función de la dimensión y distribución de los espacios de la tienda.	☐	☐	☐	☐
APS1.5: Facilitar el acceso a todas y cada una de las zonas del local, eliminando o reduciendo las barreras físicas y psicológicas existentes en la tienda.	☐	☐	☐	☐

***APP2**: Organizar el producto en los lineales en función de sus características y del comportamiento del consumidor en el punto de venta.*	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
APS2.1: Determinar el número de referencias del surtido de productos de acuerdo a sus características, el espacio disponible, el tipo lineal o parrilla y aplicando las reglas habituales del comercio.	☐	☐	☐	☐
APS2.2: Exponer el producto teniendo en cuenta el espacio lineal o expositor y aplicando técnicas de marketing, acciones de merchandasing y criterios de conducta de compra.	☐	☐	☐	☐
APS2.3: Comprobar el estado del lineal efectuando su reposición, limpieza u otras.	☐	☐	☐	☐

***APP3**: Determinar la imagen externa de la tienda aplicando criterios comerciales y estéticos.*	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
APS3.1: Determinar los elementos exteriores y del escaparate del establecimiento, distinguiéndose de otros comerciantes y de acuerdo a criterios comerciales de atracción de clientes y en armonía con la fachada, entorno u otros.	☐	☐	☐	☐
APS3.2: Efectuar los trámites administrativos necesarios para la obtención de licencias o autorizaciones por utilización de elementos externos en la vía pública, mediante la cumplimentación de la documentación necesaria ante los organismos competentes.	☐	☐	☐	☐
APS3.3: Elaborar un boceto que contenga todos los elementos del escaparate, utilizando técnicas de innovación y creación.	☐	☐	☐	☐
APS3.4: Determinar las alternativas y medios disponibles para el montaje del escaparate en función del presupuesto, campañas promocionales y estacionalidad.	☐	☐	☐	☐
APS3.5: Montar el escaparate de acuerdo al diseño previsto o boceto.	☐	☐	☐	☐

***APP4**: Decorar el establecimiento aplicando técnicas de animación del punto de venta.*	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
APS4.1: Seleccionar los elementos de decoración interior de la tienda, en función del tipo de producto, características de la clientela, campañas promocionales y temporalidad.	☐	☐	☐	☐
APS4.2: Elaborar la señalética, cartelería y rotulación fija utilizando materiales adecuados.	☐	☐	☐	☐
APS4.3: Situar la señalética, cartelería y rotulación fija de acuerdo al comportamiento del consumidor en el punto de venta y la información que se quiere transmitir.	☐	☐	☐	☐
APS4.4: Montar los elementos de decoración actualizándolos según los usos y costumbres del sector, la estacionalidad u otros.	☐	☐	☐	☐

***APP5:** Organizar las acciones promocionales y de publicidad en el punto de venta aplicando técnicas de promoción propias del pequeño comercio.*	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
APS5.1: Establecer las acciones promocionales y periodos de ventas especiales del comercio, de acuerdo al entorno, al tiempo y forma establecidos.	☐	☐	☐	☐
APS5.2: Elaborar la publicidad del punto de venta definiendo el mensaje, los soportes publicitarios y utilizando, en su caso, aplicaciones ofimáticas a nivel de usuario.	☐	☐	☐	☐
APS5.3: Efectuar campañas promocionales puntuales, previendo la disponibilidad de existencias y asegurando con el proveedor la capacidad de respuesta para la demanda prevista.	☐	☐	☐	☐