

DATOS IDENTIFICATIVOS DE LA UNIDAD FORMATIVA

UNIDAD FORMATIVA	PROGRAMACIÓN DE ACCIONES PROMOCIONALES EN FLORISTERÍA	DURACIÓN	30
		Específica	
Código	UF0283		
Familia profesional	AGRARIA		
Área Profesional	Jardinería		
Certificado de profesionalidad	ARTE FLORAL Y GESTIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE FLORISTERÍA	Nivel	3
Módulo formativo	Organización de las actividades de floristería	Duración	110
Resto de unidades formativas que completan el módulo	Programación y coordinación de la compra, logística, producción y servicios de floristería	Duración	50
	Organización de los recursos humanos en floristería		30

Apartado A: REFERENTE DE COMPETENCIA

Esta unidad formativa se corresponde con la RP4.

Apartado B: ESPECIFICACIÓN DE LAS CAPACIDADES Y CONTENIDOS

Capacidades y criterios de evaluación:

C1: Programar acciones promocionales, describiendo los sistemas y técnicas de pro-moción comercial aplicados a la floristería y teniendo en cuenta la imagen corporativa.

CE1.1 Enumerar las diferentes técnicas promocionales aplicables a la floristería.

CE1.2 Describir el mercado del consumo de flor y planta.

CE1.3 Describir la aplicación, usos, ventajas e inconvenientes, de los diferentes medios publicitarios y promocionales.

CE1.4 Citar los diferentes momentos, épocas y temporadas susceptibles de aplicar una campaña promocional.

CE1.5 Citar los distintos servicios externos o empresas susceptibles de ser contratados en campañas promocionales.

CE1.6 Analizar diferentes campañas promocionales: sus objetivos y los resultados alcanzados.

CE1.7 Describir las técnicas de exposición de productos en escaparates y zona de ventas de floristería.

CE1.8 En un caso y/o supuesto práctico debidamente caracterizado de realización de una acción promocional de un producto de floristería:

- Realizar propuestas de acciones comerciales para el producto.
- Valorar las acciones comerciales escogidas.
- Programar las acciones promocionales en el tiempo.
- Programar la exposición del producto y a ambientación del escaparate y zona de ventas.
- Supervisar la ambientación de un escaparate o una zona de exposición con la promoción comercial seleccionada.
- Analizar históricos de campañas promocionales en floristerías.

Contenidos:

1. Sistemas y técnicas de promoción comercial

- Mercados de flor y planta: estadísticas de consumo.
- Planificación de promociones comerciales:
 - Objetivos.
 - Soportes.
 - Imagen corporativa.
 - Aspectos legales.
 - Materiales promocionales.

- Momentos, épocas y temporadas.
- Otros aspectos a tener en cuenta.
- Instrumentos promocionales:
 - Concursos y sorteos.
 - Cupones descuento.
 - Ofertas.
 - Regalos.
 - Otros instrumentos.
- Evaluación de campañas promocionales.

2. Medios publicitarios y promocionales

- Campañas promocionales:
 - Objetivos.
 - Estrategia.
 - Productos.
 - Presupuesto.
- Medios publicitarios:
 - Tipos de medios.
 - Ventajas e inconvenientes.
- Servicios externos (agencias de publicidad, diseño gráfico, entre otros).
- Técnicas de merchandising en la empresa:
 - Packing.
 - Distribución de los espacios.
 - Presentación de los productos.
 - Otras técnicas.

3. Exposición de productos en escaparates y zonas de venta

- Temáticas para escaparates:
 - Fechas especiales.
 - Temporadas.
 - Modas y tendencias.
 - Otras temáticas.
- Diseño de la ambientación de escaparates:
 - Color.
 - Textura.
 - Sentido de circulación de los clientes.
 - Flujo de público.
- Técnicas de iluminación.
- Planificación y programación de los trabajos de ambientación.
- Elección de los elementos y productos a exponer.
- Realización del diseño de un escaparate, programación de los trabajos y ejecución de los mismos.
- Evaluación del resultado comercial del escaparate.

Apartado C: REQUISITOS Y CONDICIONES

Deberá cumplir alguno de los requisitos siguientes:

- Estar en posesión del título de Bachiller
- Estar en posesión de algún certificado de profesionalidad de nivel 3.
- Estar en posesión de un certificado de profesionalidad de nivel 2 de la misma familia y área profesional
- Cumplir el requisito académico de acceso a los ciclos formativos de grado superior o haber superado las correspondientes pruebas de acceso a ciclos de grado superior
- Tener superada la prueba de acceso a la universidad para mayores de 25 años y/o de 45 años
- Tener, de acuerdo con la normativa que se establezca, los conocimientos formativos o profesionales suficientes que permitan cursar con aprovechamiento la formación.

En relación con las exigencias de los formadores o de las formadoras, instalaciones y equipamientos se atenderá las exigencias solicitadas para el propio certificado de profesionalidad.