

Nombre del aprendiz:			
Término del glosario		No	Definición
1	BPM		Son soportes para la exhibición de productos, generalmente son adicionales para productos o marcas específicas o complementan la exhibición de las góndolas.
2	Exhibición		Son los espacios ubicados en cada extremo de las góndolas; sistema compuesto por base y entrepaños, neveras refrigeradas o gancheras.
3	Exhibidores		Persona que promociona o muestra las ventajas de un producto en un punto de compra, con el fin de influir en la compra por impulso
4	Formato comercial		Conversión de las características del producto en beneficios para el cliente.
5	Impulsador		Es un texto escrito detalladamente para los impulsadores, que contiene toda la información sobre un producto.
6	Lay Out		División de una parte del establecimiento con un grupo de artículos similares.
7	Merchandising		Es el conjunto de artículos que un establecimiento comercial ofrece a la venta
8	Planograma		Técnica que permite la distribución proporcional de los productos en el punto de venta y las góndolas.
9	Planometrias		Diseño, plano, disposición. En marketing se utiliza este término para aludir al diseño o disposición de ciertos productos y servicios en sectores o posiciones en los puntos de venta de una empresa.
10	POP		Venta al menudeo. Investigación estructurada para entender el comportamiento del cliente en la tienda.
11	Promoción		Espacio en zona promocional con estibas o arrumes para ubicar mercancía del proveedor.
12	Retail		Zonas o áreas del punto de venta con gran acogida o donde los productos expuestos son superiores.
13	Script de impulso		Técnicas utilizadas en el punto de venta para ganar rentabilidad y hacer atractivos los productos y el lugar de compra para los clientes, de tal forma que lo prefieran. Punto de encuentro entre el comercio y el Marketing.

14	Secciones		Mobiliario o espacio con diferentes divisiones, dedicado a la exhibición de productos. Tienen diferentes tamaños o alturas.
15	Surtido		Persona encargada de mejorar exhibición de productos en punto de compra, cambiar los productos y actualizar mercancías o productos de los anaqueles, góndolas o neveras.
16	Góndola		Espacios dentro del punto de venta, con baja rotación de productos.
17	Lineal		Buenas prácticas de manufactura
18	Isla o mamut		Parte de la góndola donde se exponen los productos para su venta.
19	Mercaderista		Son aquellos establecimientos de comercio en donde se coloca un producto a disposición del cliente de tal manera que este logre conseguirlos a un buen precio.
20	Puntos calientes		(Point of Purchase) Material de apoyo en el punto de venta.
21	Topes o puntas de góndola		Representaciones gráficas del lineal.
22	Puntos fríos		Técnica cuyo objetivo es acercar el producto al consumidor.