



## GLOSARIO DE TÉRMINOS

**CUALIFICACIÓN PROFESIONAL: Arte floral y gestión de las actividades de floristería**

**Código: AGA461\_3**

**NIVEL: 3**



**Análisis DAFO:** herramienta idónea para realizar un diagnóstico fiable de nuestra empresa en relación a un determinado proyecto ante el que deseemos tomar una decisión estratégica.

**Arqueo:** análisis, recuento y comprobación de los bienes y dinero pertenecientes a una persona o entidad.

**Asertividad:** habilidad social que consiste en conocer los propios derechos y defenderlos, respetando a los demás.

**Briefing:** documento o reunión informativa que proporciona información a una entidad que lo crea o celebra.

**Caladora:** herramienta de corte eléctrica que permite cortar con precisión ciertos materiales, con cortes rectos, curvos o biselados, dependiendo de la hoja que se emplee.

**Canon:** Conjunto de normas, preceptos o principios con que se rige la conducta humana, un movimiento artístico, una determinada actividad, etc.

**Comercio offline:** acciones de comunicación enfocadas y transmitidas desde los medios tradicionales tales como la Televisión, la radio, prensa, vallas y demás herramientas que no tienen que ver con los medios digitales.

**Estadillo:** estado o relación, generalmente tabulada, de cifras o nombres.

**Kenzan:** pieza plana de plomo, de formas diversas, con decenas de pinchos de bronce en los que se clavan las flores, hojas o ramas.

**Liofilización:** método de conservación de una cosa que consiste en deshidratarla sometiéndola a una rápida congelación y eliminando el hielo posteriormente mediante un ligero calentamiento al vacío que lo transforma en vapor.

**Mano alzada:** dibujo que se realiza de forma directa, sin boceto previo y sin correcciones o modificaciones posteriores.

**Método las 5S:** técnica de gestión que se basa en cinco principios para lograr lugares de trabajo mejor organizados, más limpios, más ordenados y en definitiva, más productivos.

**TIC:** Tecnologías de la Información y la Comunicación.

**Venta cruzada:** táctica mediante la cual un vendedor intenta vender productos complementarios a los que consume o pretende consumir un cliente.

**Venta adicional:** estrategia que ofrece al cliente el producto más caro.

