



## **Gestión de compras en el pequeño comercio (MF2106\_2)**

## Gestión de compras en el pequeño comercio (MF2106\_2)

**Duración:** 60 horas

**Precio:** consultar euros.

**Modalidad:** e-learning

### Metodología:

El Curso será desarrollado con una metodología a Distancia/on line. El sistema de enseñanza a distancia está organizado de tal forma que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales, también se realiza en esta modalidad para permitir el acceso al curso a aquellos alumnos que viven en zonas rurales lejos de los lugares habituales donde suelen realizarse los cursos y que tienen interés en continuar formándose. En este sistema de enseñanza el alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a sus circunstancias personales de tiempo

El alumno dispondrá de un extenso material sobre los aspectos teóricos del Curso que deberá estudiar para la realización de pruebas objetivas tipo test. Para el aprobado se exigirá un mínimo de 75% del total de las respuestas acertadas.

El Alumno tendrá siempre que quiera a su disposición la atención de los profesionales tutores del curso. Así como consultas telefónicas y a través de la plataforma de teleformación si el curso es on line. Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá del tipo de curso elegido y de las horas del mismo.

## Profesorado:

Nuestro Centro fundado en 1996 dispone de 1000 m2 dedicados a formación y de 7 campus virtuales.

Tenemos una extensa plantilla de profesores especializados en las diferentes áreas formativas con amplia experiencia docentes: Médicos, Diplomados/as en enfermería, Licenciados/as en psicología, Licenciados/as en odontología, Licenciados/as en Veterinaria, Especialistas en Administración de empresas, Economistas, Ingenieros en informática, Educadores/as sociales etc...

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas de las siguientes formas:

- Por el aula virtual, si su curso es on line
- Por e-mail
- Por teléfono

## Medios y materiales docentes

- Temario desarrollado.
- Pruebas objetivas de autoevaluación y evaluación.
- Consultas y Tutorías personalizadas a través de teléfono, correo, fax, Internet y de la Plataforma propia de Teleformación de la que dispone el Centro.



## Bolsa de empleo:

El alumno en desempleo puede incluir su currículum en nuestra bolsa de empleo y prácticas. Le pondremos en contacto con nuestras empresas colaboradoras en todo el territorio nacional

## Comunidad:

Participa de nuestra comunidad y disfruta de muchas ventajas: descuentos, becas, promociones, etc....

## Formas de pago:

- Mediante transferencia
- Por cargo bancario
- Mediante tarjeta
- Por Pay pal
- Consulta nuestras facilidades de pago y la posibilidad de fraccionar tus pagos sin intereses

## Titulación:

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por correo o mensajería la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.



## Programa del curso:

UNIDAD DIDÁCTICA 1: Planificación de compras en el pequeño comercio:

- 1.1 Objetivos de planificación
- 1.2 Fases del ciclo de compras
- 1.3 Criterios de aprovisionamiento en el pequeño comercio
- 1.4 Previsión de compras y ventas
  - 1.4.1 Tasas de crecimiento
  - 1.4.2 Tendencias y variaciones en la demanda
- 1.4 Ratios de gestión de pedidos y control de stocks:
  - 1.5.1 Índice de cobertura
  - 1.5.2 Índice de rotación
  - 1.5.3 Índice de rotura de stocks
  - 1.5.4 Otros ratios

UNIDAD DIDÁCTICA 2. Técnicas de negociación con proveedores:

- 2.1 Acuerdos con proveedores: el contrato de suministro
- 2.2 Técnicas de comunicación y negociación con proveedores
- 2.3 Instrumentos de negociación con proveedores
  - 2.3.1 Precios
  - 2.3.2 Cantidades
  - 2.3.3 Rappels
  - 2.3.4 Descuentos por pronto pago
  - 2.3.5 Condiciones de entrega
  - 2.3.6 Condiciones de pago
  - 2.3.7 Operaciones promocionales
- 2.4 Centrales de compra
- 2.5 Internet como herramienta de búsqueda de proveedores y canal de compra

UNIDAD DIDÁCTICA 3: Gestión administrativa de pedidos:

- 3.1 Realización de pedidos a través de medios presenciales y telemáticos
  - 3.1.1 Órdenes de compra
  - 3.1.2 Pedidos
  - 3.1.3 Avisos de envío/recepción
  - 3.1.4 Albaranes de entrega
  - 3.1.5 Facturas
- 3.2 Especificaciones de producto

## 3.3 Ofertas

3.4 Detección de errores en el proceso de compra y realización de ajustes

3.5 Organización material y administrativa de la documentación

UNIDAD DIDÁCTICA 4. Almacenaje y gestión del aprovisionamiento del pequeño comercio:

4.1 Organización del almacenaje en pequeños comercios.

4.1.1 Materiales y equipos de manipulación de productos

4.1.2 Riesgos y accidentes habituales en el almacenaje, colocación y reposición de productos

4.1.3 Ergonomía y equipos individuales de protección en la manipulación de productos

4.2 Recepción de mercancías y productos

4.3 Sistemas de codificación de productos

4.3.1 Etiquetas electrónicas

4.3.2 Registro de productos en el TPV

4.4 Gestión de stocks

4.4.1 Análisis de stocks

4.4.2 Costes y valoración de stocks

4.4.3 Determinación del stock de seguridad

4.5 Recuento e inventario de productos

4.6 Aplicaciones ofimáticas de aprovisionamiento y almacén para pequeños comercios

UNIDAD DIDÁCTICA 5: Análisis y gestión del surtido de productos en el pequeño comercio:

5.1 Seguimiento y gestión de ventas

5.1.1 Índices de venta

5.1.2 Rentabilidad

5.2 Ratios para la gestión de productos

5.2.1 Índice de circulación

5.2.2 Índice de atracción

5.2.3 Índice de compra

5.2.4 Tasa de marca

5.2.5 Ratio de productividad del lineal

5.2.6 Índice de rentabilidad del lineal

5.2.7 Ratio de beneficio del lineal

5.2.8 Índice de rentabilidad del lineal desarrollado

5.2.9 Rendimiento del lineal

5.3 Detección de productos obsoletos y poco rentables

5.4 Incorporación de innovaciones y novedades a la gama de productos