

Gestión de compras en el pequeño comercio



Área: COMERCIO Y MARKETING

Modalidad: Teleformación

Duración: 60 h

Precio: 30.00€

[Curso Bonificable](#)

[Contactar](#)

[Recomendar](#)

[Matricularme](#)

CONTENIDOS

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

METODOLOGIA

- **Total libertad de horarios** para realizar el curso desde cualquier ordenador con conexión a Internet, **sin importar el sitio desde el que lo haga**. Puede comenzar la sesión en el momento del día que le sea más conveniente y dedicar el tiempo de estudio que estime más oportuno.
- En todo momento contará con un el **asesoramiento de un tutor personalizado** que le guiará en su proceso de aprendizaje, ayudándole a conseguir los objetivos establecidos.
- **Hacer para aprender**, el alumno no debe ser pasivo respecto al material suministrado sino que debe participar, elaborando soluciones para los ejercicios propuestos e interactuando, de forma controlada, con el resto de usuarios.
- **El aprendizaje se realiza de una manera amena y distendida**. Para ello el tutor se comunica con su alumno y lo motiva a participar activamente en su proceso formativo. Le facilita resúmenes teóricos de los contenidos y, va controlando su progreso a través de diversos ejercicios como por ejemplo: test de autoevaluación, casos prácticos, búsqueda de información en Internet o participación en debates junto al resto de compañeros.
- **Los contenidos del curso se actualizan para que siempre respondan a las necesidades reales del mercado**. El departamento multimedia incorpora gráficos, imágenes, videos, sonidos y elementos interactivos que complementan el aprendizaje del alumno ayudándole a finalizar el curso con éxito.

REQUISITOS

Los requisitos técnicos mínimos son:

- Navegador Microsoft Internet Explorer 5.5 o superior, con plugin de Flash, cookies y JavaScript habilitados. No se garantiza su óptimo funcionamiento en otros navegadores como Firefox, Netscape, Mozilla, etc.
- Resolución de pantalla de 800x600 y 16 bits de color o superior.
- Procesador Pentium II a 300 Mhz o superior.

- 32 Mbytes de RAM o superior.