GESTION DE COMPRAS Y PREVISIÓN DE VENTAS EN EL PEQUEÑO COMERCIO. COMT043PO

SKU: EVOL-3381-iNO-B | **Categorías:** COMERCIO Y MARKETING, Comercio y Marketing, Comercio y Marketing, Logística Comercial y Gestión del Transporte

INFORMACIÓN DEL CURSO

Horas	90
Más información	CONTENIDO ADAPTADO A CERTIFICADO DE PROFESIONALIDAD

CURSO DE ESPECIALIZACIÓN

GESTION DE COMPRAS Y PREVISIÓN DE VENTAS EN EL PEQUEÑO COMERCIO

Objetivos

Este Curso GESTION DE COMPRAS Y PREVISIÓN DE VENTAS EN EL PEQUEÑO COMERCIO. COMT043PO le ofrece una formación especializada en la materia dentro de la Familia Profesional de Artes gráficas. Con este CURSO COMT043PO GESTION DE COMPRAS Y PREVISIÓN DE VENTAS EN EL PEQUEÑO COMERCIO el alumno será capaz de desenvolverse dentro del Sector y determinar las necesidades de compra de un pequeño comercio y realizar previsiones de ventas y los planes de aprovisionamiento de mercaderías, realizando una buena selección de proveedores, así como tramitar la documentación correspondiente a todo el proceso de compra a proveedores. también, gestionar el proceso de recepción de pedidos, inspeccionándolos y comprobándolos según los criterios acordados y de comprobar la idoneidad del surtido del punto de venta, conociendo su rentabilidad, el grado de obsolescencia y la caducidad de los productos, integrando las utilidades del software del tpv en la gestión de compras y ventas en el comercio.

Contenidos

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA GESTIÓN DE COMPRAS EN LA PEQUEÑA EMPRESA.

1. La función logística en la empresa
2. El ciclo de compras
3. Las variables del servicio al cliente
4. Los conceptos de calidad total y just in time
5. Los costes logísticos

UNIDAD DIDÁCTICA 2. REVISIÓN DE LA DEMANDA.

1. La previsión de ventas
2. Las variaciones de la demanda
3. La planificación de las compras
4. El stock de la empresa
5. Los sistemas de aprovisionamiento

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LOS CANALES DE COMERCIALIZACIÓN.

1. Los canales de comercialización
2. Centrales de compra
3. Mayoristas y abastecimiento al por mayor
4. Internet como canal de compra

UNIDAD DIDÁCTICA 4. SELECCIÓN DE PROVEEDORES.

1. Selección de proveedores
2. Criterios de selección
3. Etapas del proceso de negociación con proveedores
4. Preparación de la negociación
5. Solicitud de ofertas
6. Técnicas de negociación de las condiciones de suministro

UNIDAD DIDÁCTICA 5. EL CONTRATO DE COMPRAVENTA.

1. El contrato de suministro
2. Pliego de condiciones de aprovisionamiento
3. Gestión administrativa de pedidos

UNIDAD DIDÁCTICA 6. TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN EN LA TRAMITACIÓN DE COMPRAS.

1. Técnicas de comunicación en la tramitación de las compras
2. Comunicación escrita
3. Comunicación verbal y no verbal
4. Comunicación telemática

UNIDAD DIDÁCTICA 7. LOS DOCUMENTOS RELACIONADOS CON LA COMPRAVENTA.

1. Los elementos comunes de los documentos de compraventa
2. El pedido y las órdenes de compras
3. El albarán de entrega

4. La factura convencional, la factura simplificada y la factura electrónica
5. La factura pro forma, el duplicado de factura y la factura rectificativa
6. La carta de porte

UNIDAD DIDÁCTICA 8. LOS MEDIOS DE COBRO Y PAGO EN LA COMPRAVENTA.

1. El recibo
2. El cheque
3. El pagaré
4. La letra de cambio
5. La transferencia bancaria
6. Las tarjetas de crédito y débito

UNIDAD DIDÁCTICA 9. LA RECEPCIÓN DE PEDIDOS.

1. La recepción de mercancías
2. La carta de reclamación
3. El inventario teórico y real
4. La pérdida desconocida
5. El embalaje y la relación con la normativa medioambiental

UNIDAD DIDÁCTICA 10. GESTIÓN DE SURTIDO.

1. Índices del surtido
2. Análisis del surtido
3. Modificación del surtido
4. El surtido y el consumidor

UNIDAD DIDÁCTICA 11. EMPLEO DEL TERMINAL PUNTO DE VENTA EN LA GESTIÓN DE COMPRAVENTA.

1. El terminal punto de venta
2. Software de gestión del TPV
3. Gestión del pedido, albarán, factura correspondiente a la compra
4. Realización de los documentos correspondientes a la venta
5. Operaciones de caja utilizando el TPV

El curso online de gestión de la Fuerza de Ventas y Equipos Comerciales es la oportunidad perfecta para potenciar tus habilidades en el área de ventas y liderazgo. Este curso se basa en las estrategias más efectivas para el manejo del equipo comercial y el objetivo de salida de la propiedad.

Con la ayuda de expertos en el tema, descubrirás cómo motivar a tu equipo, establecer metas claras y medibles, y desarrollar

estrategias de ventas innovadoras que te permitan destacarte en el competitivo mercado actual. Además, aprenderás realizar el desempeño de tu fuerza de ventas ya implementar acciones correctivas para mejorar su rendimiento.

No pierdas la oportunidad de convertirte en un líder en ventas y llevar a tu equipo comercial al éxito. ¡Inscríbete ahora y comienza a transformar tu carrera profesional desde hoy mismo!

Tal vez te interese este curso: Gestión de Compras y Proveedores

O quizá este otro: Gestión de la Fuerza de Ventas y Equipos Comerciales

Síguenos en: Instagram