

NOMBRE DEL CURSO: GESTIÓN DE COMPRAS Y PREVISIÓN DE VENTAS EN EL PEQUEÑO COMERCIO ÁMBITO: COMERCIO Y MARKETING HORAS: 100
--

OBJETIVOS:

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.

INDICE:

Planificación de Compras en el Pequeño Comercio

INTRODUCCIÓN

OBJETIVOS

MAPA CONCEPTUAL

1. Objetivos de la planificación
2. Fases del ciclo de compras
3. Criterios de aprovisionamiento en el pequeño comercio
4. Previsión de compras y ventas
 - 4.1. Tasa de crecimiento
 - 4.2. Tendencias y variaciones de la demanda
5. Ratios de gestión de pedidos y control de stocks
 - 5.1. Índice de cobertura
 - 5.2. Índice de rotación
 - 5.3. Índice de rotura de stocks
 - 5.4. Otros ratios

Glosario

Recuerda

Autoevaluación

Técnicas de Negociación con Proveedores

INTRODUCCIÓN

OBJETIVOS

MAPA CONCEPTUAL

1. Acuerdos con proveedores: el contrato de suministro
2. Técnicas de comunicación y negociación con proveedores
3. Instrumentos de negociación con proveedores
 - 3.1. Precios
 - 3.2. Cantidades
 - 3.3. Rappels
 - 3.4. Descuentos por pronto pago
 - 3.5. Condiciones de entrega
 - 3.6. Condiciones de pago
 - 3.7. Operaciones promocionales
4. Centrales de compra
5. Internet como herramienta de búsqueda de proveedores y canal de compra

Glosario

Recuerda

Autoevaluación

Convocatorias

Avisos

Formación

Temario

Disponibilidad del temario

Glosario de términos

Materiales complementarios

Preguntas frecuentes

Calendario

Evaluación

Comunicación

Administración

Personal

19/01/2021 10:39

Tutor Cursos Cámara

Convocatoria:

GESTION DE COMPRAS Y PREVISIÓN DE VENTAS EN EL PEQUEÑOS COMERCIOS

ConvocatoriasGESTION DE COMPRAS Y PREVISIÓN DE VENTAS EN EL PEQUEÑOS COMERCIOS

Temario

Contraer

Glosario de términos de Gestión de Compras

Glosario de términos de Gestión de Compras

Contraer

Planificación de Compras en el Pequeño Comercio

INTRODUCCIÓN

OBJETIVOS

MAPA CONCEPTUAL

1. Objetivos de la planificación

2. Fases del ciclo de compras

3. Criterios de aprovisionamiento en el pequeño comercio

4. Previsión de compras y ventas

4.1. Tasa de crecimiento

4.2. Tendencias y variaciones de la demanda

5. Ratios de gestión de pedidos y control de stocks

5.1. Índice de cobertura

5.2. Índice de rotación

5.3. Índice de rotura de stocks

5.4. Otros ratios

Glosario

Recuerda

Autoevaluación

Contraer

Técnicas de Negociación con Proveedores

INTRODUCCIÓN

OBJETIVOS

MAPA CONCEPTUAL

1. Acuerdos con proveedores: el contrato de suministro

2. Técnicas de comunicación y negociación con proveedores

3. Instrumentos de negociación con proveedores
 - 3.1. Precios
 - 3.2. Cantidades
 - 3.3. Rappels
 - 3.4. Descuentos por pronto pago
 - 3.5. Condiciones de entrega
 - 3.6. Condiciones de pago
 - 3.7. Operaciones promocionales

4. Centrales de compra

5. Internet como herramienta de búsqueda de proveedores y canal de compra

Glosario

Recuerda

Autoevaluación

Gestión Administrativa de Pedidos

INTRODUCCIÓN

OBJETIVOS

MAPA CONCEPTUAL

1. Realización de pedidos a través de medios presenciales y telemáticos
 - 1.1. Órdenes de compra
 - 1.2. Pedidos
 - 1.3. Avisos de envío/recepción
 - 1.4. Facturas
2. Especificaciones de producto
3. Ofertas
4. Detección de errores en el proceso de compra y realización de ajustes
5. Organización material y administrativa de la documentación

Glosario

Recuerda

Autoevaluación

Almacenaje y Gestión del Aprovisionamiento Del Pequeño Comercio

1. Organización del almacenaje en pequeños comercios
 - 1.1. Materiales y equipos de manipulación de productos
 - 1.2. Riesgos y accidentes habituales en el almacenaje, colocación y reposición de productos
 - 1.3. Ergonomía y equipos individuales de protección en la manipulación de productos
2. Recepción de mercancías y productos
3. Sistemas de codificación de productos
 - 3.1. Etiquetas electrónicas
 - 3.2. Registro de productos en el TPV
4. Gestión de stocks
 - 4.1. Análisis de stocks
 - 4.2. Costes y valoración de stocks
 - 4.3. Determinación del stock de seguridad

5. Recuento e inventario de productos
6. Aplicaciones ofimáticas de aprovisionamiento y almacén para pequeños comercios

Glosario

Recuerda

Autoevaluación

Análisis y Gestión del Surtido de Productos en el Pequeño Comercio

INTRODUCCIÓN

OBJETIVOS

MAPA CONCEPTUAL

1. Seguimiento y gestión de ventas
 - 1.1. Índices de venta
 - 1.2. Rentabilidad
2. Ratios para la gestión de productos
 - 2.1. Índice de circulación
 - 2.2. Índice de atracción
 - 2.3. Índice de compra
 - 2.4. Tasa de marca
 - 2.5. Ratio de productividad del lineal
 - 2.6. Índice de rentabilidad del lineal
 - 2.7. Ratio de beneficio del lineal
 - 2.8. Índice de rentabilidad del lineal desarrollado
 - 2.9. Rendimiento del lineal
3. Detección de productos obsoletos y poco rentables
4. Incorporación de innovaciones y novedades a la gama de productos

Glosario

Recuerda

Autoevaluación