

GESTION DE COMPRAS EN EL PEQUEÑO COMERCIO



Área: Sin clasificar
Modalidad: Teleformación
Duración: 60 h
Precio: Consultar

[Curso Bonificable](#)
[Contactar](#)
[Recomendar](#)
[Matricularme](#)

DESTINATARIOS

La acción formativa está dirigida a profesionales interesados en reciclar su formación, con la finalidad de potenciar sus habilidades y destrezas en el desempeño de sus funciones laborales.

OBJETIVOS

Conocer todos aquellos aspectos relacionados con la gestión de compras dentro del pequeño comercio.

Aportar una nueva visión comercial, que ayuda al pequeño propietario, comerciante o gerente a mejorar sus habilidades y aptitudes dentro del sector comercial.

CONTENIDOS

MÓDULO 1. GESTIÓN DE COMPRAS EN EL PEQUEÑO COMERCIO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PLANIFICACIÓN DE COMPRAS EN EL PEQUEÑO COMERCIO.

Objetivos de la planificación.

Fases del ciclo de compras.

Criterios de aprovisionamiento en el pequeño comercio.

Previsión de compras y ventas:

Ratios de gestión de pedidos y control de stocks:

UNIDAD DIDÁCTICA 2. TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN CON PROVEEDORES.

Acuerdos con proveedores: el contrato de suministro.

Técnicas de comunicación y negociación con proveedores.

Instrumentos de negociación con proveedores:

Centrales de compra.

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

UNIDAD DIDÁCTICA 3. GESTIÓN ADMINISTRATIVA DE PEDIDOS.

Realización de pedidos a través de medios presenciales y telemáticos:

Especificaciones de producto.

Ofertas.

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

Organización material y administrativa de la documentación.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ALMACENAJE Y GESTIÓN DEL APROVISIONAMIENTO DEL PEQUEÑO COMERCIO.

Organización del almacenaje en pequeños comercios:

Recepción de mercancías y productos.

Sistemas de codificación de productos:

Gestión de stocks:

Recuento e inventario de productos.

Aplicaciones ofimáticas de aprovisionamiento y almacén para pequeños comercios.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ANÁLISIS Y GESTIÓN DEL SURTIDO DE PRODUCTOS EN EL PEQUEÑO COMERCIO.

Seguimiento y gestión de ventas:

Ratios para la gestión de productos:

Detección de productos obsoletos y poco rentables.

Incorporación de innovaciones y novedades a la gama de productos.

REQUISITOS

Los requisitos mínimos de asistencia y participación serán avalados por los registros correspondientes que incluirán, entre otros, los siguientes aspectos, que serán determinantes para la consecución del certificado de aprovechamiento:

1. Haber participado en el foro (Obligatorio: 1 entrada)
2. Haber visualizado al 75% el contenido; además de realizar las actividades tipo por cada una de las unidades didácticas.
3. Superar la prueba final con una nota mínima de 5 puntos.

Asimismo, el alumnado debería acumular un tiempo mínimo de conexión que se aproxime al 75% de las horas de la acción formativa, siguiendo recomendaciones de los correspondientes organismos de control, para evitar posibles incidencias.

Todos estos requisitos serán comprobados a través de la plataforma virtual de aprendizaje.