

UF0033

Aprovisionamiento y almacenaje en la venta



Contenidos adaptados al Certificado de Profesionalidad

Actividades de venta / COMV0108

Perteneciente a MF0240_2

Descripción:

La gestión de las compras es una de las actividades más importantes de toda empresa. Saber gestionar los *stocks* y el aprovisionamiento es garantía de mejor uso de los recursos y te proporcionará mayores éxitos comerciales.

En la presente unidad formativa se adquieren los conocimientos y habilidades necesarias para ejecutar las actividades de venta de productos y/o servicios a través de los diferentes canales de comercialización, estableciendo relaciones con el cliente de la manera más satisfactoria, alcanzando los objetivos propuestos por la organización y estableciendo vínculos que propicien la fidelización del cliente.

El curso está dirigido a profesionales que desarrollen su actividad en cualquier sector productivo en el área de comercialización: pequeña, mediana o gran empresa.

Nº de horas:

40 horas.

Objetivos:

- Programar la actuación en la venta a partir de parámetros comerciales definidos y el posicionamiento de empresa/entidad.
- Confeccionar los documentos básicos derivados de la actuación en la venta, aplicando la normativa vigente y de acuerdo con unos objetivos definidos.
- Realizar los cálculos derivados de operaciones de venta definidas, aplicando las fórmulas comerciales adecuadas.

Requisitos y Conocimientos previos:

No son necesarios conocimientos previos para cursar el módulo con aprovechamiento sin embargo es aconsejable contar con nociones básicas de matemáticas y tecnologías, así como facilidad de comprensión lectora para seguir y asimilar correctamente los contenidos. También es de gran valor disponer de capacidad de planificación y organización.

Dirigido a empresas pequeñas, medianas o grandes que por su actividad requiera de un almacén de mercancías y/o materia.

Contenido UF0033

Aprovisionamiento y almacenaje en la venta:

Unidad didáctica 1. Gestión de *stocks* e inventarios

- 1.1 Características de los productos y su conservación
- 1.2. La gestión de *stocks*
- 1.3. Inventarios
- 1.4. Gestión de aprovisionamiento
- 1.5. Control de inventarios

Unidad didáctica 2. Almacenaje y distribución interna de productos

- 2.1. El almacén
- 2.2. Técnicas de almacenaje
- 2.3. Seguridad y prevención de riesgos en el almacén

UF0034

Animación y presentación del producto en el punto de venta



Contenidos adaptados al Certificado de Profesionalidad

Actividades de venta / COMV0108

Perteneciente a MF0240_2

Descripción:

En la presente unidad formativa se adquieren los conocimientos y habilidades básicas para conseguir una aplicación eficaz y apropiada de las técnicas de animación del punto de venta, con el fin de optimizar el espacio de ventas e incentivarlas.

Asimismo, se pretende dotar al alumnado de la formación y las capacidades comerciales necesarias para poder administrar un establecimiento, tratar de optimizar su volumen de operaciones y determinar un sistema de acciones de venta que animen a los consumidores/as a comprar.

Nº de horas:

60 horas.

Objetivos:

- Programar la actuación en la venta a partir de parámetros comerciales definidos y el posicionamiento de empresa/entidad.
- Confeccionar los documentos básicos derivados de la actuación en la venta, aplicando la normativa vigente y de acuerdo con unos objetivos definidos.
- Realizar los cálculos derivados de operaciones de venta definidas, aplicando las fórmulas comerciales adecuadas.

Requisitos y Conocimientos previos:

No son necesarios conocimientos previos para cursar el módulo con aprovechamiento, sin embargo es aconsejable disponer de habilidades sociales y comunicativas, facilidad de expresión verbal y escrita, nociones básicas en matemáticas y nuevas tecnologías.

Es también interesante disponer de capacidad de planificación y organización.

Contenido UF0034

Animación y presentación del producto en el punto de venta:

Unidad didáctica 1. Organización del punto de venta

- 1.1. Conceptos básicos de la organización y distribución de espacios comerciales: la implantación de productos
- 1.2. Criterios de implantación del producto
- 1.3. Comportamiento del cliente en el punto de venta
- 1.4. Espacio comercial
- 1.5. Gestión del lineal
- 1.6. Distribución de familias de artículos en el lineal
- 1.7. Orden y limpieza en el punto de venta
- 1.8. Normas de seguridad e higiene en el punto de venta

Unidad didáctica 2. Animación básica en el punto de venta

- 2.1. Factores básicos de animación del punto de venta
- 2.2. Equipo y mobiliario comercial básico
- 2.3. Presencia visual de productos en el lineal
- 2.4. Calentamiento de zonas frías en el punto de venta
- 2.5. La publicidad en el lugar de venta
- 2.6. Cartelística en el punto de venta
- 2.7. Máquinas expendedoras: *Vending*

Unidad didáctica 3. Presentación y empaquetado de productos para la venta

- 3.1. Empaquetado comercial
- 3.2. Técnicas de empaquetado y embalado comercial
- 3.3. Utilización de materiales para el empaquetado
- 3.4. Colocación de adornos adecuados a cada campaña y tipo de producto
- 3.5. Plantillas y acabados

Unidad didáctica 4. Elaboración de informes comerciales sobre la venta

- 4.1. Conceptos y finalidad de informes de ventas
- 4.2. Estructura de un informe
- 4.3. Elaboración de informes comerciales

UF0035

Operaciones de caja en la venta



Contenidos adaptados al Certificado de Profesionalidad

Actividades de venta / COMV0108

Perteneciente a MF0240_2

Descripción:

Es fundamental que los profesionales que ejecutan las diferentes operaciones de ventas conozcan los sistemas y medios de pago. Entre ellos destacan el TPV (terminal de punto de venta), imprescindible en la mayoría de comercios.

Este curso prepara al alumno ante los procedimientos y contenidos relacionados con las operaciones de ventas, formas de cobro y pago y recomendaciones de seguridad y posturas en el puesto de trabajo.

Nº de horas:

40 horas.

Objetivos:

- Aplicar los procedimientos de registro y cobro de las operaciones de venta manejando los equipos y técnicas adecuadas.
- Diferenciar las características de distintos sistemas y medios de pago en distintos tipos de operaciones de ventas.

Requisitos y Conocimientos previos:

No son necesarios conocimientos previos para cursar el módulo con aprovechamiento, sin embargo es aconsejable disponer de habilidades sociales y comunicativas, facilidad de expresión verbal y escrita, nociones básicas en matemáticas y nuevas tecnologías.

Es también interesante disponer de capacidad de planificación y organización.

Contenido UF0035

Operaciones de caja en la venta:

Unidad didáctica 1. Caja y terminal punto de venta

- 1.1. Caja y equipos utilizados en el cobro y pago de operaciones de venta
- 1.2. Sistemas tradicionales
- 1.3. Elementos y características del TPV
- 1.4. Apertura y cierre del TPV
- 1.5. Escáner y lectura de la información del producto
- 1.6. Otras funciones auxiliares del TPV
- 1.7. Lenguajes comerciales: codificación de la mercancía, transmisión electrónica de datos (Sistema EDI u otros)
- 1.8. Descuentos, promociones, vales en el TPV
- 1.9. Utilización del TPV (Terminal punto de venta)

Unidad didáctica 2. Procedimientos de cobro y pago de las operaciones de venta

- 2.1. Caracterización de los sistemas y medios de cobro y pago
- 2.2. Los justificantes de pago
- 2.3. Diferencias entre factura y recibo
- 2.4. Devoluciones y vales
- 2.5. Registro de las operaciones de cobro y pago
- 2.6. Arqueo de caja
- 2.7. Recomendaciones de seguridad e higiene postural en el TPV