

Curso: Gestión de Compras en el Pequeño Comercio

Familia Profesional: Comercio y marketing.

Modalidad: On-line (Teleformación).

Duración: 25 h.

Contenidos:

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

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

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

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

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